Machine Translated by Google

The Psychology of Money

TIMELESS LESSONS ON WEALTH, GREED, AND HAPPINESS

MORGAN HOUSEL

"Housel's observations often hit the daily double: they say things that haven't been said before, and they make sense."

—HOWARD MARKS

Hh

Machine Translated by Google

The Psychology of Money

TIMELESS LESSONS ON WEALTH, GREED, AND HAPPINESS

MORGAN HOUSEL

"Housel's observations often hit the daily double: they say things that haven't been said before, and they make sense."
—HOWARD MARKS

Hh

Machine Translated by Google

The Psychology *of* Money

TIMELESS LESSONS ON WEALTH,
GREED, AND HAPPINESS

MORGAN HOUSEL

Harriman House

Machine Translated by Google

İçin

Bana öğreten ebeveynlerim.

Bana rehberlik eden Gretchen.

Bana ilham veren Miles ve Reese.

Machine Translated by Google

Contents

Giriş: Dünyadaki En Büyük Gösteri

1. Kimse Deli Değil

2. Şans ve Risk

3. Asla Yetmez

4. Karıştırıcı Bileşik

5. Zengin Olmak ve Zengin Kalmak

6. Yazılar, Kazanırsınız

Machine Translated by Google

7. Özgürlük

8. Arabadaki Adam Paradoksu

9. Zenginlik Görmediğiniz Şeydir

10. Tasarruf edin

11. Makul > Rasyonel

12. Sürpriz!

13. Hata Odası

14. Değişeceksin

15. Hiçbir Şey Bedava Değil

16. Sen ve Ben

17. Karamsarlığın Baştan Çıkarılması

18. Her Şeye Ne Zaman İnanacaksınız

19. Şimdi Hep Birlikte

20. İtiraflar

Not: ABD'li Tüketicinin Neden Böyle Düşündüğünün Kısa Tarihi

Machine Translated by Google

son notlar

Teşekkür

Ayrıntıları yayınlama

Machine Translated by Google

"Bir dahi, etrafındaki herkes aklını kaybederken
ortalama bir şeyi yapabilen adamdır."

-Napolyon

"Dünya, hiç kimsenin tesadüfen gözlemleyemediği
apaçık şeylerle doludur."

—Sherlock Holmes

Machine Translated by Google

INTRODUCTION:

The Greatest Show On Earth

Üniversite yıllarımı Los Angeles'ta güzel bir otelde uşak olarak çalışarak geçirdim.

Sık sık gelen bir misafir bir teknoloji yöneticisiydi. 20'li yaşlarında Wi-Fi yönlendiricilerde önemli bir bileşen tasarlamış ve patentini almış bir dahiydi. Birkaç şirket kurdu ve sattı. Çılgınca başarılıydı.

Ayrıca, güvensizlik ve çocuksu aptallığın bir karışımı olarak tanımlayabileceğim parayla da bir ilişkisi vardı.

Birkaç santim kalınlığında bir yığın yüz dolarlık banknot taşıyordu.

Görmek isteyen ve istemeyen birçok kişiye gösterdi.
Sık sık sarhoşken ve her zaman hiçbir şey yapmadan serveti hakkında açıkça ve yüksek sesle övündü.

Bir gün meslektaşlarımdan birine birkaç bin dolar nakit verdi ve “Sokağın aşağısındaki kuyumcuya git ve bana birkaç bin dolarlık altın al” dedi.

Machine Translated by Google

Bir saat sonra, elinde altın paralar, teknoloji yöneticisi ve arkadaşları Pasifik Okyanusu'na bakan bir iskelenin yanında toplandılar. Daha sonra madeni paraları denize atmaya başladılar, onları kayalar gibi atladılar ve kimin daha uzağa gittiğini tartışırken kıkırdadılar. Sadece eğlence için.

Günler sonra otelin restoranında bir lambayı kırdı. Bir yönetici ona bunun 500 dolarlık bir lamba olduğunu ve değiştirmesi gerektiğini söyledi.

"Beş yüz dolar ister misin?" diye sordu yönetici, cebinden bir tuğla para çıkarıp müdüre verirken, inanamayarak sordu. "İşte beş bin dolar. Şimdi defol karşımdan.
Ve bir daha bana böyle hakaret etme."

Bu davranışın ne kadar sürebileceğini merak edebilirsiniz ve cevap "uzun sürmedi". Kaçtığını yıllar sonra öğrendim.

Bu kitabın önermesi, parayla iyi geçinmenin biraz ne kadar akıllı olduğunuzla ve daha çok nasıl davrandığınızla ilgili olduğudur.
Ve davranışları öğretmek, gerçekten zeki insanlara bile zordur.

Duygularının kontrolünü kaybeden bir dahi finansal bir felaket olabilir.
Bunun tersi de doğrudur. Finansal eğitimi olmayan sıradan insanlar, resmi zeka ölçütleriyle hiçbir ilgisi olmayan bir avuç davranışsal beceriye sahiplerse zengin olabilirler.

_

En sevdiğim Wikipedia girişi şöyle başlıyor: "Ronald James Read, Amerikalı bir hayırsever, yatırımcı, kapıcı ve benzin istasyonu görevlisiydi."

Ronald Read kırsal Vermont'ta doğdu. Ailesinde liseden mezun olan ilk kişiydi, her gün kampüse otostopla gitmesi daha da etkileyiciydi.

Ronald Read'i tanıyanlar için bahsetmeye değer başka bir şey yoktu. Hayatı, geldikleri kadar alçakgönüllüydü.

25 yıl boyunca bir benzin istasyonunda sabit arabaları okuyun ve 17 yıl boyunca JCPenney'de yerleri süpürün. 38 yaşında 12 bin dolara iki yatak odalı bir ev aldı ve hayatının geri kalanını orada yaşadı. 50 yaşında dul kaldı ve bir daha evlenmedi. Bir arkadaş, ana hobisinin yakacak odun kesmek olduğunu hatırladı.

Read 2014'te 92 yaşında öldü. Bu, mütevazi kırsal kapıcının uluslararası manşetlere çıktığı zamandı.

2014 yılında 2.813.503 Amerikalı öldü. Bunların 4.000'den daha azının vefat ettiklerinde net değeri 8 milyon doların üzerindeydi. ronald okuma

Machine Translated by Google

onlardan biriydi.

Eski hademe vasiyetinde üvey çocuklarına 2 milyon dolar ve yerel hastanesine ve kütüphanesine 6 milyon dolardan fazla bıraktı.

Read'i bilenler şaşkına döndü. O kadar parayı nereden buldu?

Bir sır olmadığı ortaya çıktı. Piyango kazanma ve miras yoktu. Read, elinden geldiğince az tasarruf etti ve bunu mavi çip stoklarına yatırdı. Daha sonra, küçük tasarrufların 8 milyon dolardan fazla bir araya gelmesiyle onlarca yıl bekledi.

Bu kadar. Kapıcıdan hayırsevere.

Ronald Read ölmeden birkaç ay önce, haberlerde Richard adında başka bir adam vardı.

Richard Fuscone, Ronald Read'in olmadığı her şeydi. Harvard eğitimli bir Merrill Lynch yöneticisi olan ve MBA derecesine sahip Fuscone, finans alanında o kadar başarılı bir kariyere sahipti ki, 40'lı yaşlarında hayırsever olmak için emekli oldu.

Eski Merrill CEO'su David Komansky, Fuscone'nin "iş bilgisine, liderlik becerilerine, sağlam muhakeme gücüne ve kişisel dürüstlüğüne" övgüde bulundu.[1] Crain'in iş dergisi bir keresinde onu başarılı iş adamlarından oluşan "40 yaş altı 40" listesine dahil etmişti.[2]

Ama sonra, altın para atlayan teknoloji yöneticisi gibi, her şey alt üst oldu.

2000'lerin ortalarında Fuscone, Greenwich, Connecticut'ta 11 banyosu, iki asansörü, iki havuzu, yedi garajı olan ve bakımı ayda 90.000 dolardan fazlaya mal olan 18.000 metrekarelik bir evi genişletmek için ağır borç aldı.

Ardından 2008 mali krizi vurdu.

Kriz neredeyse herkesin mali durumunu etkiledi. Görünüşe göre Fuscone'u toza çevirmiş. Yüksek borç ve likit olmayan varlıklar onu iflas ettirdi. 2008'de bir iflas hakimine verdiği demeçte, "Şu anda hiçbir gelirim yok" dedi.

Önce Palm Beach'teki evine haciz geldi.

2014'te Greenwich malikanesinin sırasıydı.

Ronald Read'in servetini hayır kurumuna bırakmasından beş ay önce, konukların "evin kapalı yüzme havuzundaki şeffaf bir örtünün üzerinde yemek yemenin ve dans etmenin heyecanını" hatırladıkları Richard Fuscone'nin evi, bir haciz müzayedesinde toplam satış fiyatından %75 daha ucuza satıldı. bir sigorta şirketi buna değdiğini düşündü.[3]

Machine Translated by Google

Ronald Read sabırlıydı; Richard Fuscone açgözlüydü. İkisi arasındaki devasa eğitim ve deneyim farkını gölgede bırakmak için gereken tek şey buydu.

Buradaki ders, daha çok Ronald gibi ve daha az Richard gibi olmamaktır - yine de bu kötü bir tavsiye değil.

Bu hikayelerle ilgili büyüleyici olan şey, finanse etmek için ne kadar benzersiz olduklarıdır.

Başka hangi sektörde üniversite diploması olmayan, eğitimi olmayan, geçmişi olmayan, resmi deneyimi olmayan ve bağlantısı olmayan biri, en iyi eğitime, en iyi eğitime ve en iyi bağlantılara sahip birinden çok daha iyi performans gösterir?

Herhangi birini düşünmek için mücadele ediyorum.

Ronald Read'in Harvard'da eğitim almış bir cerrahtan daha iyi kalp nakli yaptığına dair bir hikaye düşünmek imkansız. Ya da en iyi eğitimli mimarlardan daha üstün bir gökdelen tasarlamak. Dünyanın en iyi nükleer mühendislerinden daha iyi performans gösteren bir hademe hikayesi asla olmayacak.

Ancak bu hikayeler yatırımda gerçekleşir.

Ronald Read'in Richard Fuscone ile bir arada var olabilmesinin iki açıklaması var.

Birincisi, finansal sonuçlar, zeka ve çabadan bağımsız olarak şans tarafından yönlendirilir. Bu bir dereceye kadar doğrudur ve bu kitap bunu daha ayrıntılı olarak tartışacaktır. Veya iki (ve bence daha yaygın), finansal başarının zor bir bilim olmadığı. Nasıl davrandığınızın ne bildiğinizden daha önemli olduğu yumuşak bir beceridir.

Bu yumuşak yeteneğe paranın psikolojisi diyorum. Bu kitabın amacı, sizi yumuşak becerilerin paranın teknik yönünden daha önemli olduğuna ikna etmek için kısa öyküler kullanmaktır. Bunu, Read'den Fuscone'a ve aradaki herkesin daha iyi finansal kararlar almasına yardımcı olacak şekilde yapacağım.

Bu yumuşak beceriler, fark ettim ki, çok az takdir ediliyor.

Finans, ezici bir çoğunlukla, verileri bir formüle yerleştirdiğiniz ve formülün size ne yapacağınızı söylediği ve sizin bunu yapacağınız varsayıldığı, matematik tabanlı bir alan olarak öğretilir.

Bu, altı aylık bir acil durum fonuna sahip olmanızın ve maaşınızın %10'unu biriktirmenizin söylendiği kişisel finans için geçerlidir.

Faiz oranları ve değerlemeler arasındaki tam tarihsel korelasyonları bildiğimiz yatırımda doğrudur.

Machine Translated by Google

Ve bu, CFO'ların sermayenin kesin maliyetini ölçebildiği kurumsal finans için de geçerlidir.

Bunların hiçbiri kötü ya da yanlış değil. Ne yapacağınızı bilmek, yapmaya çalıştığınızda kafanızda neler olduğu hakkında size hiçbir şey söylemez.

–

İlgilenseniz de ilgilenmeseniz de herkesi etkileyen iki konu var: sağlık ve para.

Sağlık sektörü, dünya çapında artan yaşam beklentisi ile modern bilimin bir zaferidir. Bilimsel keşifler, doktorların insan vücudunun nasıl çalıştığına dair eski fikirlerinin yerini aldı ve neredeyse herkes bu sayede daha sağlıklı.

Para endüstrisi - yatırım, kişisel finans, iş planlaması - başka bir hikaye.

Finans, son yirmi yılda en iyi üniversitelerden gelen en zeki beyinleri topladı. Finans Mühendisliği, on yıl önce Princeton Mühendislik Okulu'nun en popüler bölümüydü. Bizi daha iyi yatırımcılar yaptığına dair herhangi bir kanıt var mı?

Hiçbirini görmedim.

Yıllar boyunca toplu deneme yanılma yoluyla nasıl daha iyi çiftçiler, yetenekli tesisatçılar ve ileri düzey kimyagerler olacağımızı öğrendik.
Fakat deneme yanılma bize kişisel maliyemizde daha iyi olmayı öğretti mi? Kendimizi borca gömme olasılığımız daha mı düşük? Yağmurlu bir gün için tasarruf etme olasılığı daha mı yüksek? Emekliliğe hazır mısınız? Paranın mutluluğumuza ne yaptığı ve ne yapmadığı konusunda gerçekçi görüşlere sahip misiniz?

Hiçbir zorlayıcı kanıt görmedim.

Bence bunun en büyük nedeni, parayı fiziğe çok benzeyen (kurallar ve yasalarla) ve yeterince psikolojiye (duygular ve nüanslarla) benzeyen şekillerde düşünmemiz ve para hakkında bize öğretilmemizdir.

Ve bu benim için önemli olduğu kadar büyüleyici de.

Para her yerde, hepimizi etkiliyor ve çoğumuzun kafasını karıştırıyor.
Herkes biraz farklı düşünüyor. Risk, güven ve mutluluk gibi hayatın birçok alanı için geçerli olan şeyler hakkında dersler sunar. Daha güçlü bir büyüteç sunan çok az konu var.

Machine Translated by Google

insanların neden paradan çok böyle davrandıklarını açıklamaya yardımcı olur. Yeryüzündeki en büyük gösterilerden biridir.

Para psikolojisine olan takdirim, konuyla ilgili on yıldan fazla bir süredir yazılan yazılarla şekilleniyor. 2008'in başlarında finans hakkında yazmaya başladım. Bu, bir finansal krizin ve 80 yılın en kötü durgunluğunun şafağıydı.

Neler olduğu hakkında yazmak için, neler olduğunu anlamak istedim. Ancak finansal krizden sonra öğrendiğim ilk şey, bırakın bu konuda ne yapılması gerektiğini, ne olduğunu veya neden olduğunu kimsenin tam olarak açıklayamadığıydı. Her iyi açıklama için eşit derecede ikna edici bir çürütme vardı.

Mühendisler bir köprü çökmesinin nedenini belirleyebilirler çünkü belirli bir alana belirli bir miktarda kuvvet uygulanırsa o bölgenin kırılacağı konusunda bir anlaşma vardır. Fizik tartışmalı değildir. Kanunlar tarafından yönlendirilir. Finans farklıdır. İnsanların davranışları tarafından yönlendirilir. Ve nasıl davrandığım bana mantıklı gelebilir ama sana çılgınca görünebilir.

Finansal kriz hakkında daha çok çalıştıkça ve yazdıkça, onu finansın değil, psikolojinin ve tarihin penceresinden daha iyi anlayabileceğinizi fark ettim.

İnsanların kendilerini neden borca gömdüklerini anlamak için faiz oranlarını incelemenize gerek yok; açgözlülük, güvensizlik ve iyimserliğin tarihini incelemelisin. Yatırımcıların neden bir ayı piyasasının dibinden sattıklarını anlamak için gelecekteki beklenen getirilerin matematiğini incelemenize gerek yok; Ailenize bakmanın ve yatırımlarınızın onların geleceğini tehlikeye atıp atmadığını merak etmenin ızdırabını düşünmelisiniz.

Voltaire'in “Tarih asla tekerrür etmez; adam her zaman yapar." Parayla nasıl davrandığımıza çok iyi uyuyor.

2018'de insanları parayla uğraşırken etkilediğini gördüğüm en önemli 20 kusur, önyargı ve kötü davranışın nedenlerini özetleyen bir rapor yazdım. Adı Paranın Psikolojisiydi ve bir milyondan fazla insan onu okudu. Bu kitap konuya daha derin bir dalış. Rapordan bazı kısa pasajlar bu kitapta değişmeden görünmektedir.

Elinizde 20 bölüm var, her biri benim para psikolojisinin en önemli ve çoğu zaman mantık dışı özelliklerini açıklayan şeyleri açıklıyor. Bölümler ortak bir tema etrafında döner, ancak kendi başlarına var olurlar ve bağımsız olarak okunabilirler.

Machine Translated by Google

Uzun bir kitap değil. Rica ederim. Çoğu okuyucu, başladığı kitapları bitirmez çünkü çoğu tek konu 300 sayfa açıklama gerektirmez. Vazgeçtiğin bir uzun puandansa bitirdiğin 20 kısa puan almayı tercih ederim.

Biz gidiyoruz.

Machine Translated by Google

1.

No One's Crazy

Your personal experiences with money make up maybe 0.00000001% of what's happened in the world, but maybe 80% of how you think the world works.

Machine Translated by Google

Size bir sorundan bahsedeyim. Paranızla ne yaptığınız konusunda kendinizi daha iyi hissetmenizi ve başkalarının kendi paralarıyla ne yaptığı konusunda daha az yargılayıcı olmanızı sağlayabilir.

İnsanlar parayla çılgın şeyler yapıyor. Ama kimse deli değil.

Olay şu: Dünyanın farklı yerlerinde, farklı gelirler elde eden ve farklı değerlere sahip farklı ebeveynler tarafından yetiştirilen, farklı ekonomilerde doğan, farklı teşvikler ve farklı şans dereceleriyle farklı iş piyasalarını deneyimleyen farklı kuşaklardan insanlar, çok farklı öğrenirler. dersler.

Herkesin dünyanın nasıl çalıştığıyla ilgili kendine özgü bir deneyimi vardır. Ve deneyimlediklerinizi, ikinci elden öğrendiklerinizden daha ikna edici. Yani hepimiz - siz, ben, herkes - paranın nasıl çalıştığına dair kişiden kişiye çılgınca değişen bir dizi görüşe bağlı bir yaşam sürüyoruz. Sana çılgınca gelen bana mantıklı gelebilir.

Yoksulluk içinde büyüyen kişi, risk ve ödül hakkında, zengin bir bankacının çocuğunun denese bile anlayamadığı şekillerde düşünür.

Enflasyon yüksekken büyüyen kişi, sabit fiyatlarla büyüyen kişinin asla yaşamaması gereken bir şey yaşadı.

Büyük Buhran sırasında her şeyini kaybeden borsa simsarı, 1990'ların sonundaki ihtişamın tadını çıkaran teknoloji çalışanlarının hayal bile edemeyeceği bir şey yaşadı.

30 yıldır durgunluk görmeyen Avustralyalı, hiçbir Amerikalının yaşamadığı bir şey yaşadı.

Durmadan. Deneyimlerin listesi sonsuzdur.

Para hakkında benim bilmediğim şeyler biliyorsun, ya da tam tersi. Benden farklı inançlar, hedefler ve tahminlerle hayattan geçiyorsunuz. Bunun nedeni, birimizin diğerinden daha akıllı olması ya da daha iyi bilgiye sahip olması değil. Çünkü farklı ve eşit derecede ikna edici deneyimlerle şekillenen farklı hayatlarımız oldu.

Parayla ilgili kişisel deneyimleriniz dünyada olup bitenlerin belki %0,00000001'ini, ama dünyanın nasıl işlediğini düşündüğünüzün %80'ini oluşturuyor. Bu nedenle, aynı derecede akıllı insanlar, durgunlukların nasıl ve neden olduğu, paranızı nasıl yatırmanız, neye öncelik vermeniz, ne kadar risk almanız gerektiği vb. konularda anlaşamazlar.

1930'lar Amerikası üzerine yazdığı kitabında Frederick Lewis Allen, Büyük Buhran "içeriden milyonlarca Amerikalıyı işaret etti.

Machine Translated by Google

hayatlarının geri kalanı." Ama çeşitli deneyimler oldu.
Yirmi beş yıl sonra, cumhurbaşkanlığı için koşarken John F.
Bir muhabir Kennedy'ye Depresyondan ne hatırladığını sordu. Şunları belirtti:

Depresyon hakkında ilk elden bilgim yok. Ailem dünyanın en büyük servetlerinden birine sahipti ve o zamanlar her zamankinden daha değerliydi. Daha büyük evlerimiz, daha çok hizmetçimiz vardı, daha çok seyahat ettik. Doğrudan gördüğüm tek şey, babamın sadece yemek yiyebilmeleri için onlara bir iş vermesi için fazladan birkaç bahçıvan tuttuğu zamandı. Harvard'da okuyana kadar Depresyon hakkında gerçekten bir şey öğrenmedim.

Bu 1960 seçimlerinde önemli bir noktaydı. İnsanlar, son neslin en büyük ekonomik hikayesini anlamayan birinin ekonomiden nasıl sorumlu olabileceğini düşündüler? Birçok yönden, yalnızca JFK'nin II. Dünya Savaşı'ndaki deneyimiyle üstesinden gelindi.
Bu, önceki neslin diğer en yaygın duygusal deneyimiydi ve birincil rakibi Hubert Humphrey'in sahip olmadığı bir şeydi.

Bizim için zorluk, hiçbir çalışma veya açık fikirliliğin korku ve belirsizliğin gücünü gerçekten yeniden yaratamamasıdır.

Büyük Buhran sırasında her şeyi kaybetmenin nasıl bir şey olduğunu okuyabilirim. Ama bunu gerçekten deneyimleyenlerin duygusal yaralarına sahip değilim. Ve bunu yaşayan kişi, benim gibi birinin neden hisse senedi sahibi olmak gibi şeylerden kayıtsız olduğunu anlayamıyor. Dünyaya farklı bir pencereden bakıyoruz.

Elektronik tablolar, büyük borsa düşüşlerinin tarihsel sıklığını modelleyebilir. Ancak eve gelme, çocuklarınıza bakma ve onların hayatlarını etkileyecek bir hata yapıp yapmadığınızı merak etme hissini modelleyemezler. Tarih okumak, bir şeyi anladığınızı hissettirir. Ancak bunu yaşayana ve sonuçlarını kişisel olarak hissedene kadar, davranışınızı değiştirecek kadar anlayamayabilirsiniz.

Hepimiz dünyanın nasıl çalıştığını bildiğimizi düşünüyoruz. Ama hepimiz bunun sadece küçük bir şeridini deneyimledik.

Yatırımcı Michael Batnick'in dediği gibi, "bazı derslerin anlaşılmadan önce deneyimlenmesi gerekir." Hepimiz kurbanız,

Machine Translated by Google

farklı yollar, bu gerçeğe.

_

2006'da Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu'ndan ekonomistler Ulrike Malmendier ve Stefan Nagel, Amerikalıların paralarıyla ne yaptıklarına ayrıntılı bir bakış olan Tüketici Finansmanı Anketi'nin 50 yılını incelediler. o sırada kendilerine sunulan yatırım seçeneklerinin özellikleri.

Ama insanların yaptığı bu değil.

Ekonomistler, insanların yaşam boyu yatırım kararlarının, yatırımcıların kendi nesillerinde sahip oldukları deneyimlere, özellikle de yetişkinlik yaşamlarının erken dönemlerindeki deneyimlerine büyük ölçüde bağlı olduğunu buldular.

Enflasyon yüksekken büyüdüyseniz, enflasyon düşükken büyüyenlere kıyasla daha sonraki yaşamınızda tahvillere daha az para yatırdınız. Borsa güçlüyken büyüdüyseniz, hisse senetleri zayıfken büyüyenlere kıyasla, daha sonraki yaşamınızda hisse senetlerine daha fazla yatırım yaptınız.

Ekonomistler şunları yazdı: "Bulgularımız, bireysel yatırımcıların risk alma istekliliğinin kişisel geçmişe bağlı olduğunu gösteriyor."

Zeka, eğitim veya gelişmişlik değil. Sadece ne zaman ve nerede doğduğunun aptal şansı.

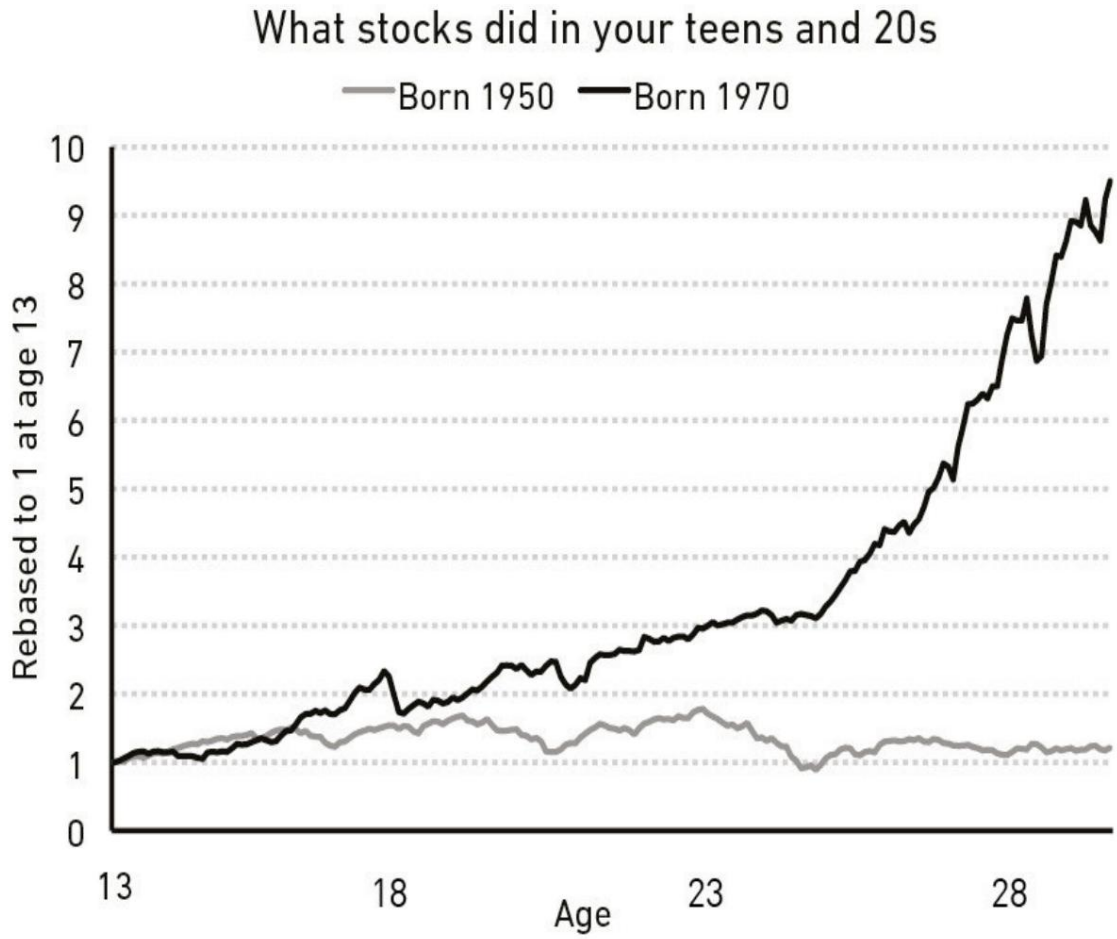
Financial Times, ünlü tahvil yöneticisi Bill Gross ile 2019'da bir röportaj yaptı. Haberde, "Gross, on yıl önce veya sonra doğmuş olsaydı, muhtemelen bugün bulunduğu yerde olmayacağını kabul ediyor" dedi. Gross'un kariyeri, faiz oranlarında, tahvil fiyatlarına bir kuyruk rüzgarı veren nesiller boyu yaşanan bir çöküşle neredeyse mükemmel bir şekilde çakıştı. Bu tür şeyler sadece karşınıza çıkan fırsatları etkilemez; size sunulduğunda bu fırsatlar hakkında ne düşündüğünüzü etkiler. Gross için tahviller servet üreten makinelerdi. Daha yüksek enflasyonla büyüyen ve bunlara dayanan babasının nesli için, onlar servet yakıcıları olarak görülebilirler.

İnsanların parayı deneyimleme biçimlerindeki farklılıklar küçük değil, hatta oldukça benzer olduğunu düşündüğünüz kişiler arasında bile.

Hisse senedi alın. 1970'te doğduysanız, S&P 500, gençlik ve 20'li yaşlarınızda enflasyona göre ayarlanarak neredeyse 10 kat arttı.

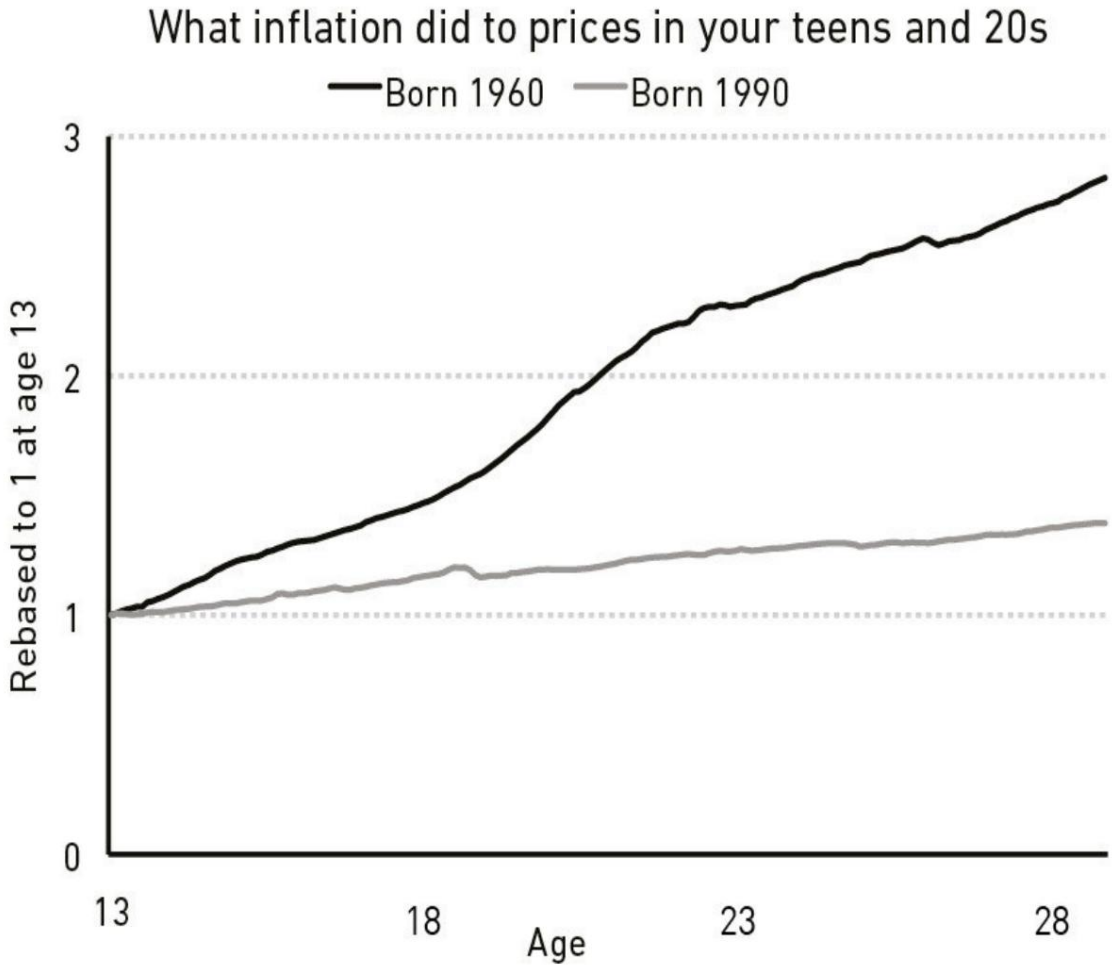
Machine Translated by Google

Bu harika bir dönüş. 1950'de doğduysanız, enflasyona göre ayarlanmış gençlerinizde ve 20'li yaşlarınızda piyasa kelimenin tam anlamıyla hiçbir yere gitmedi. Doğum yıllarına göre tesadüfen ayrılan iki grup insan, borsanın nasıl çalıştığına dair tamamen farklı bir bakış açısıyla yaşamlarını sürdürür:



Ya da enflasyon. 1960'larda Amerika'da doğduysanız, gençlik ve 20'li yaşlarınızda -ekonominin nasıl çalıştığına dair bir bilgi temeli geliştirdiğiniz genç, etkilenebilir yıllarınız- enflasyon fiyatları üç kattan fazla artırdı. Bu çok fazla. Gaz hatlarını ve onlardan öncekilere göre gözle görülür şekilde daha az uzanan maaş çeklerini hatırlıyorsunuz. Ama 1990'da doğduysanız, enflasyon tüm hayatınız boyunca o kadar düşüktü ki muhtemelen aklınızın ucundan bile geçmedi.

Machine Translated by Google



Kasım 2009'da Amerika'nın ülke çapındaki işsizlik oranı %10 civarındaydı. Ancak lise diploması olmayan 16-19 yaşları arasındaki Afrikalı Amerikalı erkeklerin işsizlik oranı %49'du. 45 yaş üstü, üniversite mezunu Kafkasyalı kadınlar için bu oran %4'tü.

Almanya ve Japonya'daki yerel borsalar II. Dünya Savaşı sırasında silindi. Bütün bölgeler bombalandı. Savaşın sonunda Alman çiftlikleri yalnızca ülke vatandaşlarına günde 1.000 kalori sağlamaya yetecek kadar yiyecek üretti. Bunu, borsanın 1941'den 1945'in sonuna kadar iki katından fazla arttığı ve ekonominin neredeyse yirmi yıldır en güçlü olduğu ABD ile karşılaştırın.

Hiç kimse bu grupların üyelerinin hayatlarının geri kalanını enflasyon hakkında aynı şeyi düşünerek geçirmelerini beklememelidir. Veya borsa. Ya da işsizlik. Ya da genel olarak para.

Hiç kimse onlardan finansal bilgilere aynı şekilde yanıt vermelerini beklememelidir. Hiç kimse aynı teşviklerden etkilendiklerini varsaymamalıdır.

Machine Translated by Google

Hiç kimse onlardan aynı tavsiye kaynaklarına güvenmelerini beklememelidir.

Kimse onlardan neyin önemli olduğu, neye değer olduğu, bir sonraki adımda ne olacağı ve ileriye dönük en iyi yolun ne olduğu konusunda anlaşmalarını beklememelidir.

Paraya bakışları farklı dünyalarda şekillendi. Ve durum bu olduğunda, bir grup insanın aşırı olduğunu düşündüğü parayla ilgili bir görüş, bir başkası için mükemmel bir anlam ifade edebilir.

Birkaç yıl önce The New York Times, Tayvanlı dev elektronik üreticisi Foxconn'un çalışma koşulları hakkında bir haber yaptı. Koşullar genellikle acımasızdır. Okurlar haklı olarak üzüldü. Ancak yorum bölümüne yazan Çinli bir işçinin yeğeninden hikayeye büyüleyici bir yanıt geldi:

Teyzem, Amerikalıların "ter dükkânları" dediği yerde birkaç yıl çalıştı. Zor işti. Uzun çalışma saatleri, “küçük” ücret, “kötü” çalışma koşulları. Teyzemin bu fabrikalardan birinde çalışmadan önce ne yaptığını biliyor musun? O bir fahişeydi.

O eski yaşam tarzına kıyasla bir “terci dükkanında” çalışma fikri bence bir gelişme. Teyzemin, vücudunun birkaç adam tarafından birkaç kuruş için sömürülmektense, şeytani bir kapitalist patron tarafından birkaç dolar için “sömürülmesini” tercih edeceğini biliyorum.

Bu yüzden birçok Amerikalının düşüncesi beni üzüyor. Batı ile aynı imkanlara sahip değiliz. Devlet altyapımız farklı. Ülke farklı. Evet, fabrika zor iştir. Daha iyi olabilir mi? Evet, ancak yalnızca bu tür Amerikan işleriyle karşılaştırdığınızda.

Bundan ne yapacağımı bilmiyorum. Bir yanım şiddetle tartışmak istiyor. Bir yanım anlamak istiyor. Ancak çoğunlukla, bir tarafın sezgisel olarak siyah beyaz olması gerektiğini düşündüğü konularda farklı deneyimlerin nasıl çok farklı görüşlere yol açabileceğinin bir örneğidir.

İnsanların parayla aldıkları her karar, o anda sahip oldukları bilgileri alıp dünyanın nasıl çalıştığına dair benzersiz zihinsel modellerine bağlayarak meşrulaştırılır.

Bu kişiler yanlış bilgilendirilebilir. Eksik bilgilere sahip olabilirler. Matematikte kötü olabilirler. Çürük pazarlama ile ikna edilebilirler. Ne yaptıkları hakkında hiçbir fikirleri olmayabilir. Eylemlerinin sonuçlarını yanlış değerlendirebilirler. Ah, hiç yapabilirler mi?

Machine Translated by Google

Ancak bir kişinin aldığı her finansal karar, o anda onlara mantıklı gelir ve kontrol etmesi gereken kutuları işaretler. Kendilerine ne yaptıkları ve neden yaptıkları hakkında bir hikaye anlatırlar ve bu hikaye kendi benzersiz deneyimleriyle şekillenmiştir.

Basit bir örnek alın: piyango biletleri.

Amerikalılar bunlara filmlerden, video oyunlarından, müzikten, spor etkinliklerinden ve kitaplardan daha fazlasını harcıyor.

Ve onları kim satın alıyor? Çoğunlukla fakir insanlar.

ABD'deki en düşük gelirli haneler, loto biletlerine yılda ortalama 412 dolar harcıyor, bu en yüksek gelir gruplarındakilerin dört katı. Amerikalıların yüzde kırkı acil bir durumda 400 dolar bulamıyor. Yani: 400$'lık piyango bileti alanlar genelde acil bir durumda 400$ alamayacaklarını söyleyenlerle aynı kişilerdir. Milyonda bir şansı olan bir şeye güvenlik ağlarını savuruyorlar.

Bu bana çılgınca geliyor. Muhtemelen sana da çılgınca geliyor. Ama ben en alt gelir grubunda değilim. Muhtemelen sen de değilsin. Bu nedenle, düşük gelirli piyango bileti alıcılarının bilinçaltı akıl yürütmelerini sezgisel olarak kavramak çoğumuz için zordur.

Ama biraz zorlayın ve bunun şöyle bir şey olduğunu hayal edebilirsiniz:

Maaştan maaşa yaşıyoruz ve tasarruf imkansız görünüyor. Çok daha yüksek ücret beklentilerimiz ulaşılamaz görünüyor. Güzel tatiller, yeni arabalar, sağlık sigortası veya güvenli mahallelerdeki evleri karşılayamayız. Çocuklarımızı borçları kesmeden üniversiteye gönderemeyiz. Siz finans kitapları okuyan insanların çoğuna ya şimdi sahip oluyorsunuz ya da büyük bir şansı var, bizde yok. Bir piyango bileti almak, zaten sahip olduğunuz ve doğal olarak kabul ettiğiniz iyi şeyleri almanın somut bir hayalini kurabileceğimiz tek zamandır. Bir rüya için para ödüyoruz ve bunu anlamayabilirsiniz çünkü zaten bir rüyayı yaşıyorsunuz. Bu yüzden sizden daha fazla bilet alıyoruz.

Bu mantıkla aynı fikirde olmak zorunda değilsiniz. Parasızken loto bileti almak hala kötü bir fikir. Ama loto bilet satışlarının neden sürdüğünü anlayabiliyorum.

Ve bu fikir—“Yaptığın şey çılgınca görünüyor ama neden yaptığını anlıyorum.”—finansal kararlarımızın çoğunun kökenini ortaya çıkarıyor.

Machine Translated by Google

Çok az insan yalnızca bir elektronik tabloyla finansal kararlar alır. Onları yemek masasında veya bir şirket toplantısında yaparlar. Kişisel tarihin, kendi benzersiz dünya görüşünün, egonun, gururun, pazarlamanın ve tuhaf teşviklerin bir araya getirilerek sizin için işe yarayan bir anlatıya dönüştürüldüğü yerler.

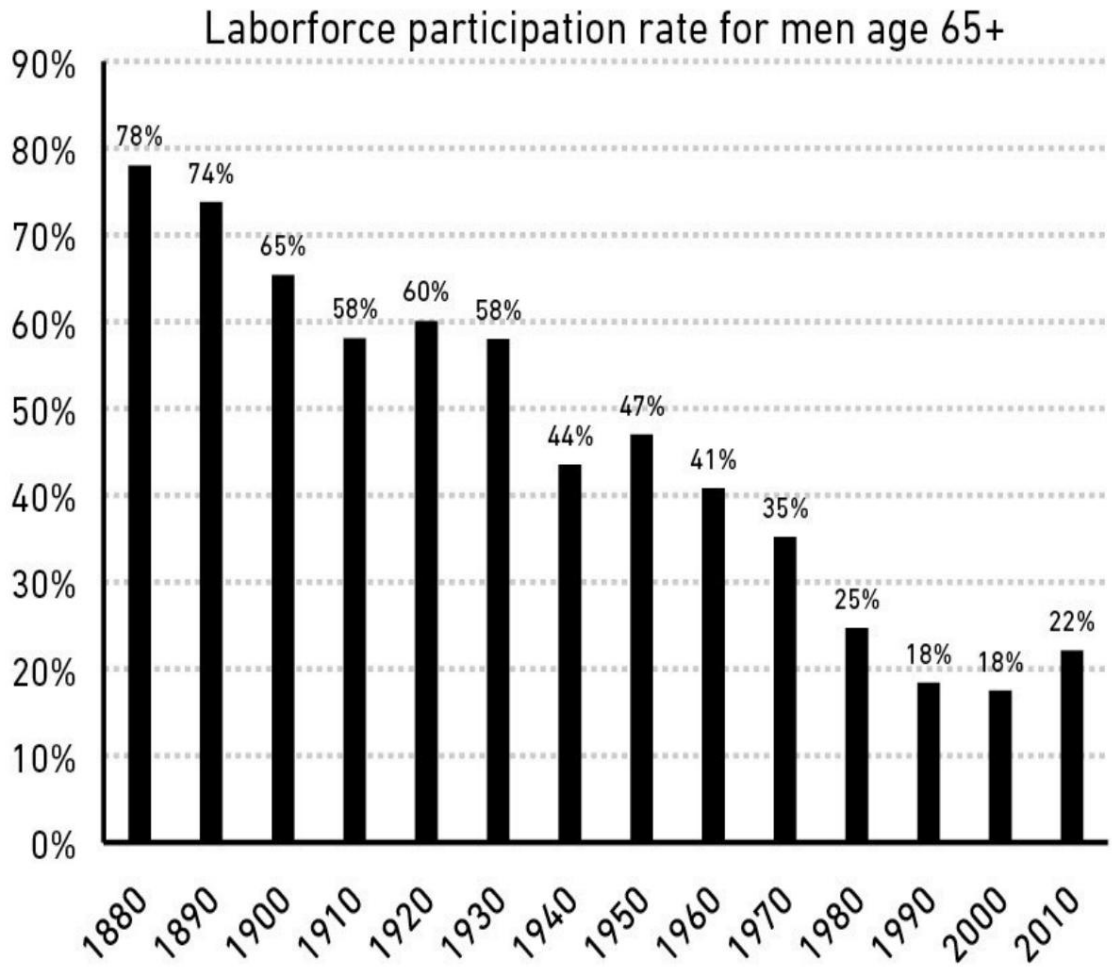
Para kararlarının neden bu kadar zor olduğunu ve neden bu kadar çok yanlış davranışın olduğunu açıklamaya yardımcı olan bir diğer önemli nokta, bu konunun ne kadar yeni olduğunun farkına varmaktır.

Para uzun zamandır etrafta. Şimdi Türkiye'nin bir parçası olan Lidya Kralı Alyattes'in ilk resmi para birimini MÖ 600'de yarattığı düşünülüyor. Ancak para kararlarının modern temeli -tasarruf ve yatırım- pratikte bebek olan kavramlara dayanmaktadır.

Emeklilik al. 2018'in sonunda ABD emeklilik hesaplarında 27 trilyon dolar vardı ve bu da onu ortak yatırımcının tasarruf ve yatırım kararlarının ana itici gücü haline getirdi.[5] Ancak tüm emeklilik hakkı kavramı, en fazla iki nesildir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan önce çoğu Amerikalı ölene kadar çalıştı. Beklenti ve gerçek buydu. 65 yaş ve üstü erkeklerin işgücüne katılım oranı 1940'lara kadar %50'nin üzerindeydi:

Machine Translated by Google



Sosyal Güvenlik bunu değiştirmeyi amaçladı. Ancak başlangıçtaki faydaları, uygun bir emekli maaşına yakın değildi. Ida May Fuller 1940'ta ilk Sosyal Güvenlik çekini bozdurduğunda, bu 22.54 dolardı ya da enflasyona göre ayarlanmış 416 dolardı. 1980'lere kadar emekliler için ortalama Sosyal Güvenlik çekinin enflasyona göre ayarlanmış ayda 1.000 doları aşması değildi. 65 yaş üstü Amerikalıların dörtte birinden fazlası, Nüfus Sayımı Bürosu tarafından 1960'ların sonuna kadar yoksulluk içinde yaşıyor olarak sınıflandırıldı.

“Eskiden herkesin emekli maaşı vardı” şeklinde yaygın bir inanış var. Ama bu çok abartılı. Çalışan Faydaları Araştırma Enstitüsü şöyle açıklıyor: “75 yılında 65 yaş ve üzerindekilerin yalnızca dörtte birinin emekli maaşı vardı.” Bu şanslı azınlık arasında hane gelirinin sadece %15'i emekli maaşından geliyordu.

New York Times 1955'te artan istek, ancak devam eden isteksizlik, emekli olma konusunda şunları yazdı: "Eski bir deyişi yeniden ifade etmek gerekirse: herkes emeklilikten bahsediyor, ama görünüşe göre çok azı bu konuda bir şey yapıyor."

Machine Translated by Google

Herkesin onurlu bir emekliliği hak ettiği ve alması gerektiği fikri 1980'lere kadar yerleşmedi. Ve o zamandan beri bu onurlu emekliliği almanın yolu, herkesin kendi parasını biriktirip yatırım yapması beklentisi olmuştur.

Bu fikrin ne kadar yeni olduğunu tekrar edeyim: 401(k) -Amerikan emekliliğinin bel kemiği tasarruf aracı- 1978'e kadar yoktu.
Roth IRA 1998'e kadar doğmamıştı. Bir insan olsaydı, ancak içki içebilecek yaşta olurdu.

Birçoğumuzun emeklilik için tasarruf etme ve yatırım yapma konusunda kötü olması kimseyi şaşırtmamalı. Biz deli değiliz. Hepimiz yeniyiz.

Aynı şey kolej için de geçerli. 25 yaş üstü ve lisans derecesine sahip Amerikalıların oranı 1940'ta 20'de 1'den 2015'e kadar 4'te 1'e düştü.[7] O zaman zarfında ortalama üniversite eğitimi enflasyona göre dört kattan fazla arttı.[8] O kadar büyük bir şeydi ki. toplumun bu kadar hızlı çarpması, örneğin, son 20 yılda neden bu kadar çok insanın öğrenci kredileriyle kötü kararlar verdiğini açıklıyor.

Öğrenmeye çalışmak için bile onlarca yıllık birikmiş deneyim yoktur. Onu kanatlıyoruz.

50 yaşından küçük endeks fonları için de aynı. Ve son 25 yıla kadar yükselmeyen hedge fonları. Tüketici borcunun (ipotekler, kredi kartları ve araba kredileri) yaygın kullanımı bile, GI Yasası'nın milyonlarca Amerikalı'nın borçlanmasını kolaylaştırdığı II.

Köpekler 10.000 yıl önce evcilleştirildi ve hala vahşi atalarının bazı davranışlarını koruyor. Yine de, modern finansal sistemde 20 ila 50 yıllık deneyimle, mükemmel bir şekilde uyum sağlamayı umarak buradayız.

Gerçeğe karşı duygudan çok etkilenen bir konu için bu bir sorundur. Ve parayla yapmamız gerekeni neden her zaman yapmadığımızı açıklamaya yardımcı oluyor.

Hepimiz parayla çılgın şeyler yaparız çünkü hepimiz bu oyunda nispeten yeniyiz ve sana çılgınca gelen şeyler bana mantıklı gelebilir. Ancak kimse deli değildir; hepimiz belirli bir anda bize mantıklı gelen kendi benzersiz deneyimlerimize dayanarak kararlar veririz.

Şimdi size Bill Gates'in nasıl zenginleştiğiyle ilgili bir hikaye anlatayım.

Machine Translated by Google

2.

Luck & Risk

Nothing is as good or as bad
as it seems.

Machine Translated by Google

Şans ve risk kardeştir. Her ikisi de hayattaki her sonucun bireysel çaba dışındaki güçler tarafından yönlendirildiği gerçeğidir.

NYU profesörü Scott Galloway'in, hem kendinizin hem de başkalarının başarısını değerlendirirken hatırlanması gereken çok önemli bir fikri var: "Hiçbir şey göründüğü kadar iyi veya kötü değildir."

–

Bill Gates, dünyadaki tek bilgisayarı olan liselerden birine gitti.

Seattle'ın hemen dışındaki Lakeside School'un bir bilgisayara nasıl sahip olduğunun hikayesi bile dikkate değer.

Bill Dougall, lise matematik ve fen öğretmeni olan bir İkinci Dünya Savaşı donanma pilotuydu. "Gerçek dünya deneyimi olmadan kitap incelemesinin yeterli olmadığına inanıyordu. Ayrıca, üniversiteye gittiğimizde bilgisayarlar hakkında bir şeyler bilmemiz gerektiğini de fark etti," diye hatırlıyor Microsoft'un son kurucularından Paul Allen.

1968'de Dougall, Lakeside Okulu Anneler Kulübü'ne, bilgisayar zaman paylaşımı için General Electric ana bilgisayar terminaline bağlı bir Teletype Model 30 bilgisayar kiralamak için yıllık çöp satışından elde edilen geliri (yaklaşık 3.000 $) kullanması için dilekçe verdi. Gates daha sonra "Zaman paylaşımı fikri ancak 1965'te icat edildi" dedi. "Biri oldukça ileri görüşlüydü." Çoğu üniversite yüksek lisans okulunda, Bill Gates'in sekizinci sınıfta erişebildiği kadar gelişmiş bir bilgisayar yoktu. Ve buna doyamadı.

Gates, 1968'de sınıf arkadaşı Paul Allen ile tanıştığında 13 yaşındaydı. Allen ayrıca okulun bilgisayarına da takıntılıydı ve ikisi onu vurdu.

Lakeside'ın bilgisayarı genel müfredatının bir parçası değildi. Bağımsız bir çalışma programıydı. Bill ve Paul, okuldan sonra, gece geç saatlere kadar, hafta sonları yaratıcılıklarının çılgına dönmesine izin vererek boş zamanlarında bu şeyle oynayabilirdi. Hızla bilgisayar uzmanı oldular.

Gece geç saatlerde yaptıkları seanslardan birinde Allen, Gates'in kendisine bir Fortune dergisi gösterdiğini ve "Ne yapıyorsun?

Machine Translated by Google

Fortune 500 şirketini yönetmek gibi bir şey mi sanıyorsun?” Allen hiçbir fikri olmadığını söyledi. Gates, "Belki bir gün kendi bilgisayar şirketimiz olur," dedi. Microsoft artık bir trilyon dolardan fazla değere sahip.

Biraz hızlı matematik.

BM'ye göre, 1968'de dünyada yaklaşık 303 milyon lise çağındaki insan vardı.

Bunların yaklaşık 18 milyonu Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşıyordu.

Bunların yaklaşık 270.000'i Washington eyaletinde yaşıyordu.

Bunların 100.000'den biraz fazlası Seattle bölgesinde yaşıyordu.

Ve bunlardan sadece 300'ü Lakeside Okulu'na gitti.

303 milyon ile başlayın, 300 ile bitirin.

Milyonda bir lise çağındaki öğrenciden biri, bir bilgisayar satın almak için nakit para ve öngörü kombinasyonuna sahip olan liseye gitti. Bill Gates de onlardan biri oldu.

Gates bunun ne anlama geldiği konusunda utangaç değil. 2005 yılında okulun mezuniyet sınıfına “Lakeside olmasaydı, Microsoft olmazdı” dedi.

Gates, şaşırtıcı derecede akıllı, daha da çalışkan ve bir genç olarak, en deneyimli bilgisayar yöneticilerinin bile kavrayamadığı bilgisayarlar için bir vizyona sahipti. Ayrıca Lakeside'da okula giderek milyonda bir önde başladı.

Şimdi size Gates'in arkadaşı Kent Evans'tan bahsedeyim. Şansın yakın kardeşi riskin eşit derecede güçlü bir dozunu yaşadı.

Bill Gates ve Paul Allen, Microsoft'un başarısı sayesinde ünlü oldular. Ama Lakeside'da bu lise bilgisayar dahileri çetesinin üçüncü bir üyesi vardı.

Kent Evans ve Bill Gates, sekizinci sınıfta en iyi arkadaş oldular. Evans, Gates'in kendi hesabına, sınıftaki en iyi öğrenciydi.

Gates, Inside Bill's Brain belgeselinde ikilinin “telefonda saçma sapan şeyler” konuştuğunu hatırlıyor. “Kent'in telefon numarasını hâlâ biliyorum” diyor. "525-7851."

Machine Translated by Google

Evans, bilgisayarlar konusunda Gates ve Allen kadar yetenekliydi. Lakeside bir zamanlar okulun sınıf programını manuel olarak bir araya getirmek için uğraşıyordu; yüzlerce öğrenciye ihtiyaç duydukları sınıfları, diğer kurslarla çelişmeyen zamanlarda almak için bir karmaşıklık labirenti. Okul, sorunu çözmek için bir bilgisayar programı oluşturmak için Bill ve Kent'i (her ne pahasına olursa olsun çocuklar) görevlendirdi. İşe yaradı.

Ve Paul Allen'ın aksine Kent, Bill'in iş zekasını ve sonsuz hırsını paylaşıyordu. Gates, "Kent'in her zaman büyük bir evrak çantası vardı, tıpkı bir avukatın evrak çantası gibi" diye hatırlıyor. "Her zaman gelecekte beş ya da altı yıl ne yapacağımız konusunda planlar yapıyorduk. CEO mu olmalıyız? Ne tür bir etkiniz olabilir? General mi olalım? Gidip elçi mi olalım?" Her ne ise, Bill ve Kent birlikte yapacaklarını biliyorlardı.

Gates, Kent'le olan arkadaşlığını anımsadıktan sonra uzaklaşır.

"Birlikte çalışmaya devam ederdik. Eminim birlikte üniversiteye giderdik." Kent, Gates ve Allen ile Microsoft'un kurucu ortağı olabilirdi.

Ama asla olmayacaktı. Kent, liseden mezun olmadan önce bir dağcılık kazasında öldü.

Amerika Birleşik Devletleri'nde her yıl yaklaşık üç düzine dağcı ölümü gerçekleşmektedir.[9] Lisedeyken bir dağda öldürülme olasılığı kabaca milyonda birdir.

Bill Gates, Lakeside'da sona ererek milyonda bir şans yaşadı. Kent Evans, kendisinin ve Gates'in başarmak için yola çıktıkları şeyi asla bitiremeyerek milyonda bir risk yaşadı. Aynı kuvvet, aynı büyüklük, zıt yönlerde çalışıyor.

Şans ve risk, hayattaki her sonucun bireysel çaba dışındaki güçler tarafından yönlendirildiği gerçeğidir. O kadar benzerler ki, birine eşit derecede saygı duymadan diğerine inanamazsınız. Her ikisi de olur çünkü dünya, eylemlerinizin %100'ünün sonuçlarınızın %100'ünü dikte etmesine izin vermeyecek kadar karmaşıktır. Aynı şey tarafından yönlendirilirler: Yedi milyar başka insan ve sonsuz hareketli parça içeren bir oyunda tek kişisiniz. Sizin dışınızdaki eylemlerin kazara etkisi

Machine Translated by Google

kontrol, bilinçli olarak aldığınızdan daha önemli olabilir.

Ancak ikisini de ölçmek ve kabul etmek o kadar zor ki, çoğu zaman gözden kaçırılıyorlar. Her Bill Gates için, aynı derecede yetenekli ve azimli ama hayatın ruletinin diğer tarafında kalan bir Kent Evans vardır.

Şans verirseniz ve onların saygısını riske atarsanız, insanların finansal başarılarını değerlendirirken - hem kendinizin hem de başkalarının - asla göründüğü kadar iyi veya kötü olmadığını anlarsınız.

–

Yıllar önce ekonomide Nobel Ödülü'nü kazanan ekonomist Robert Shiller'e "Yatırım hakkında bilmediğimiz ne bilmek istiyorsunuz?" diye sordum.

"Başarılı sonuçlarda şansın tam rolü" diye yanıtladı.

Bu yanıtı seviyorum çünkü kimse şansın finansal başarıda bir rol oynamadığını düşünmüyor. Ancak şansı ölçmek zor olduğundan ve insanların başarısının buna borçlu olduğunu söylemek kabalık olduğundan, varsayılan duruş genellikle bir başarı faktörü olarak şansı dolaylı olarak görmezden gelmektir.

"Dünyada milyarlarca yatırımcı var" dersem. Tamamen şans eseri, 10 tanesinin çoğunlukla şans eseri milyarder olmasını bekler miydiniz? "Tabii ki" diye cevap vereceksin. Ama sonra sizden bu yatırımcıların isimlerini söylemenizi istersem, yüzlerine bakılırsa, muhtemelen geri adım atacaksınız.

Başkalarını yargılarken, başarıyı şansa atfetmek, var olduğunu bilsek bile sizi kıskanç ve kötü gösterir. Ve kendinizi yargılarken, başarıyı şansa atfetmek kabul edilemeyecek kadar moral bozucu olabilir.

Ekonomist Bhashkar Mazumder, kardeşler arasındaki gelirlerin boy veya kilodan daha fazla ilişkili olduğunu göstermiştir. Zengin ve uzun boyluysanız, kardeşinizin de uzun olduğundan daha zengin olması daha olasıdır. Sanırım çoğumuz bunun doğru olduğunu sezgisel olarak biliyoruz - eğitiminizin kalitesi ve size açılan kapılar büyük ölçüde anne babanızın sosyoekonomik durumuyla bağlantılı. Fakat

Machine Translated by Google

bana iki zengin kardeş bul ve sana bu çalışmanın bulgularının kendileri için geçerli olmadığını düşünen iki adam göstereyim.

İflastan kişisel bir hedefe ulaşamamaya kadar her şey olabilen başarısızlık, aynı şekilde suistimal edilir.

Başarısız olan işletmeler yeterince çaba göstermedi mi? Kötü yatırımlar yeterince iyi düşünülmedi mi? Yolsuz kariyer tembellikten mi kaynaklanıyor? Bazen evet. Tabii ki.

Ama ne kadar? Bilmek çok zor. Takip etmeye değer her şeyin %100'den daha az başarı şansı vardır ve risk, tam da bu denklemin talihsiz tarafına düştüğünüzde olan şeydir. Şansta olduğu gibi, bir sonucun ne kadarının bilinçli bir karar ve risk olduğunu ayırmaya çalışırsak, hikaye çok zor, çok dağınık, çok karmaşık hale gelir.

Diyelim ki bir hisse aldım ve beş yıl sonra hiçbir yere gitmedi. İlk etapta satın alarak kötü bir karar vermiş olabilirim. Ayrıca %80 para kazanma şansı olan iyi bir karar vermiş olabilirim ve sonunda talihsiz %20'nin tarafında kaldım. Hangisinin hangisi olduğunu nasıl bilebilirim? Bir hata mı yaptım, yoksa riskin gerçekliğini mi deneyimledim?

Bazı kararların akıllıca olup olmadığını istatistiksel olarak ölçmek mümkündür. Ama gerçek dünyada, günden güne, basitçe yapmıyoruz. Çok zor. Kolay ama çoğu zaman şeytani bir şekilde yanıltıcı olan basit hikayeleri tercih ediyoruz.

Yatırımcılar ve iş dünyası liderleri etrafında yıllar geçirdikten sonra, başka birinin başarısızlığının genellikle kötü kararlara atfedildiğini, kendi başarısızlıklarınızın ise genellikle riskin karanlık tarafına tebeşirlendiğini fark ettim. Başarısızlıklarınızı değerlendirirken muhtemelen temiz ve basit bir sebep-sonuç hikayesini tercih ederim, çünkü kafanızın içinde neler olup bittiğini bilmiyorum.
“Kötü bir sonuç aldın, bu yüzden kötü bir karardan kaynaklanmış olmalı” bana en mantıklı gelen hikaye. Ancak kendimi yargılarken, geçmiş kararlarımı haklı çıkaran ve kötü sonuçları riske atfeden çılgın bir anlatı uydurabilirim.

Forbes dergisinin kapağı, iyi kararlar veren ancak riskin talihsiz tarafını deneyimleyen zavallı yatırımcıları kutlamıyor. Ama neredeyse kesinlikle

Machine Translated by Google

doğru ya da pervasız kararlar veren ve şans eseri şans eseri olan zengin yatırımcıları kutluyor. Her ikisi de farklı bir tarafa düşen aynı parayı attı.

Bunun tehlikeli yanı, hepimizin parayla neyin işe yarayıp neyin yaramadığını öğrenmeye çalışıyor olmamız.

Hangi yatırım stratejileri işe yarar? Hangileri yapmaz?

Hangi iş stratejileri işe yarar? Hangileri yapmaz?

Nasıl zengin olunur? Fakir olmaktan nasıl kaçınırsınız?

Başarıları ve başarısızlıkları gözlemleyerek ve "Onun yaptığını yap, onun yaptığından kaçın" diyerek bu dersleri çıkarmaya meyilliyiz.

Sihirli bir değneğimiz olsaydı, bu sonuçların tam olarak ne kadarının tekrarlanabilir eylemlerden kaynaklandığını ve bu eylemleri şu ya da bu şekilde etkileyen rastgele risk ve şansın rolünü bulurduk. Ama sihirli bir değneğimiz yok. Nüans için fazla iştahı olmayan kolay cevapları tercih eden beyinlerimiz var. Bu yüzden taklit etmemiz veya kaçınmamız gereken özellikleri belirlemek acı verici derecede zor olabilir.

Size Bill Gates gibi çılgınca başarılı olan, ancak başarısının şans ya da beceriden kaynaklandığını tespit etmek zor olan birinin başka bir hikayesini anlatayım.

–

Cornelius Vanderbilt, demiryolu imparatorluğunu genişletmek için bir dizi iş anlaşmasını yeni bitirmişti.

İş danışmanlarından biri, Vanderbilt'e kabul ettiği her işlemin yasaları çiğnediğini söylemek için eğildi.

"Tanrım, John," dedi Vanderbilt, "New York Eyaleti yasalarına göre bir demiryolu işletebileceğini düşünmüyorsun, değil mi?" Bunu okurken ilk düşüncem şuydu: "Bu tutum şuydu: neden bu kadar başarılı oldu."

Kanunlar, Vanderbilt'in zamanında demiryollarına yer vermiyordu. Bu yüzden "cehenneme git" dedi ve yine de devam etti.

Machine Translated by Google

Vanderbilt çılgınca başarılı oldu. Bu nedenle, başarısı için hayati olan ve kötü üne sahip olan kanunla gösterişini bilgece bir bilgelik olarak görmek cazip geliyor. O hırçın vizyoner hiçbir şeyin yoluna çıkmasına izin vermiyor!

Ama bu analiz ne kadar tehlikeli? Aklı başında hiç kimse, aleni suçu girişimcilik özelliği olarak önermez. Vanderbilt'in hikayesinin çok daha farklı geliştiğini kolayca hayal edebilirsiniz - genç şirketi mahkeme kararıyla çöken bir kanun kaçağı.

Yani burada bir sorunumuz var.

Enron'u aynı şeyi yaptığı için eleştirdiğiniz kadar, Vanderbilt'i kanunu gösterdiği için övebilirsiniz. Belki biri yasanın kolundan kaçınarak şanslıydı, diğeri ise kendini riskin tarafında buldu.

John D. Rockefeller benzer. Bir zamanlar şirketini "sıradan bir hırsızdan daha iyi değil" olarak nitelendiren bir yargıç olan yasayı sık sık çiğnemesi, tarihçiler tarafından genellikle kurnaz iş zekası olarak tasvir edilir. Belki öyleydi. Ancak anlatı ne zaman “Modası geçmiş yasaların inovasyonun önüne geçmesine izin vermediniz”den “Suç mu işledin?”e doğru değişiyor. Ya da anlatının "Rockefeller bir dahiydi, başarılarından ders almaya çalışın"dan "Rockefeller bir suçluydu, ticari başarısızlıklarından ders almaya çalışın"a dönüşmesi için hikayenin ne kadar az değişmesi gerekirdi. Çok az.

"Yasa benim umurumda mı?" Vanderbilt bir keresinde söyledi. "Güç bende değil mi?"

Yaptı ve işe yaradı. Ancak bunların çok farklı bir sonuca sahip bir hikayenin son sözleri olduğunu hayal etmek kolaydır. Cesur ve pervasız arasındaki çizgi ince olabilir. Risk ve şans vermediğimizde, doğru faturalandırmaları genellikle görünmez olur.

Benjamin Graham, tüm zamanların en büyük yatırımcılarından biri, değer yatırımının babası ve Warren Buffett'ın ilk akıl hocası olarak bilinir. Ancak Benjamin Graham'ın yatırım başarısının büyük kısmı, kendisinin de kabul ettiği gibi, Graham'ın ünlü metinlerinde ortaya koyduğu hemen hemen her çeşitlendirme kuralını çiğneyen muazzam bir GEICO hissesine sahip olmasından kaynaklanıyordu. Cesur ve pervasız arasındaki ince çizgi burada nereye düşüyor? Bilmiyorum. Graham onun hakkında yazdı

Machine Translated by Google

GEICO bonanza: "Şanslı bir mola ya da son derece kurnaz bir karar - onları ayırt edebilir miyiz?" Kolayca değil.

Benzer şekilde, Mark Zuckerberg'in Yahoo!'nun 2006 yılında şirketini satın almak için yaptığı 1 milyar dolarlık teklifi geri çeviren bir dahi olduğunu düşünüyoruz. Geleceği gördü ve silahlarına yapıştı. Ama insanlar Yahoo! Microsoft'tan kendi büyük satın alma teklifini geri çevirme tutkusuyla - bu aptallar ellerinden geldiğince parayı çekmeliydi! Burada girişimciler için ders nedir? Hiçbir fikrim yok, çünkü risk ve şansı saptamak çok zor.

Bunun o kadar çok örneği var ki.

Sayısız servet (ve başarısızlık) sonuçlarını kaldıraçlara borçludur.

En iyi (ve en kötü) yöneticiler, çalışanlarını ellerinden geldiğince zorlarlar.

“Müşteri her zaman haklıdır” ve “müşteriler ne istediklerini bilmiyorlar” her ikisi de kabul edilen iş bilgeliğidir.

"İlham verecek kadar cesur" ve "aptalca pervasız" arasındaki çizgi, bir milimetre kalınlığında olabilir ve ancak arkadan bakıldığında görülebilir.

Risk ve şans ikizdir.

Bu çözülmesi kolay bir problem değil. Şansın ne olduğunu, becerinin ne olduğunu ve riskin ne olduğunu belirlemedeki zorluk, parayı yönetmenin en iyi yolunu öğrenmeye çalışırken karşılaştığımız en büyük sorunlardan biridir.

Ancak iki şey sizi daha iyi bir yöne yönlendirebilir.

Kimi övdüğünüze ve hayran olduğunuza dikkat edin. Kime tepeden baktığınıza ve olmaktan kaçınmak istediğinize dikkat edin.

Veya sonuçların %100'ünün çaba ve kararlara atfedilebileceğini farz ederken dikkatli olun. Oğlum doğduktan sonra ona kısmen şöyle bir mektup yazdım:

Machine Translated by Google

Bazı insanlar eğitimi teşvik eden ailelerde doğarlar; diğerleri buna karşı. Bazıları girişimciliği teşvik eden gelişen ekonomilerde doğar; diğerleri savaş ve sefalet içinde doğarlar. Başarılı olmanı ve kazanmanı istiyorum. Ancak, tüm başarıların çok çalışmaktan ve tüm yoksulluğun tembellikten kaynaklanmadığını anlayın. Kendiniz de dahil olmak üzere insanları yargılarken bunu aklınızda bulundurun.

Bu nedenle, belirli bireylere ve vaka çalışmalarına daha az, geniş kalıplara daha fazla odaklanın.

Belirli bir kişiyi incelemek tehlikeli olabilir, çünkü aşırı örnekleri (milyarderler, CEO'lar veya haberlere hakim olan büyük başarısızlıklar) inceleme eğilimindeyiz ve aşırı örnekler, karmaşıklıkları göz önüne alındığında genellikle diğer durumlara en az uygulanabilir olanlardır. Sonuç ne kadar aşırı olursa, derslerini kendi hayatınıza o kadar az uygulayabilirsiniz, çünkü sonucun aşırı şans veya riskten etkilenme olasılığı daha yüksektir.

Geniş başarı ve başarısızlık kalıpları arayarak eyleme geçirilebilir çıkarımlara yaklaşacaksınız. Desen ne kadar yaygın olursa, hayatınıza o kadar uygulanabilir olabilir. Warren Buffett'in yatırım başarısını taklit etmeye çalışmak zordur, çünkü sonuçları o kadar aşırıdır ki, yaşam boyu performansında şansın rolü çok yüksektir ve şans, güvenilir bir şekilde taklit edebileceğiniz bir şey değildir. Ancak 7. bölümde göreceğimiz gibi, zamanları üzerinde kontrol sahibi olan insanların hayatta daha mutlu olma eğiliminde olduklarının farkına varmak, bununla bir şeyler yapabileceğinize dair yeterince yaygın ve yaygın bir gözlemdir.

En sevdiğim tarihçi Frederick Lewis Allen, kariyerini ortalama, ortalama bir Amerikalının hayatını - nasıl yaşadıklarını, nasıl değiştiklerini, iş için ne yaptıklarını, akşam yemeğinde ne yediklerini vb. tasvir ederek geçirdi. Alınacak daha alakalı dersler var. baskın olma eğiliminde olan aşırı karakterleri incelemekten çok bu tür geniş gözlemden uzaktır.
haberler.

–

Machine Translated by Google

Bill Gates bir keresinde “Başarı berbat bir öğretmendir. Akıllı insanları kaybedemeyeceklerini düşünmeye sevk ediyor.”

İşler son derece iyi gittiğinde, düşündüğünüz kadar iyi olmadığını anlayın. Yenilmez değilsiniz ve eğer şansın size başarı getirdiğini kabul ediyorsanız, o zaman şansın kuzenine, riske inanmalısınız, bu da hikayenizi aynı hızla tersine çevirebilir.

Ama aynı şey diğer yönde de geçerlidir.

Başarısızlık berbat bir öğretmen olabilir, çünkü akıllı insanları, bazen sadece riskin acımasız gerçeklerini yansıttıklarında kararlarının korkunç olduğunu düşünmeye sevk eder. Başarısızlıkla başa çıkmanın püf noktası, finansal hayatınızı, buradaki kötü bir yatırımın ve kaçırılan bir finansal hedefin sizi yok etmeyeceği şekilde düzenlemektir, böylece şanslar lehinize düşene kadar oynamaya devam edebilirsiniz.

Ancak daha da önemlisi, başarıda şansın rolünü bildiğimiz kadar, riskin rolü de kendimizi affetmemiz ve başarısızlıkları değerlendirirken anlayışa yer bırakmamız gerektiği anlamına gelir.

Hiçbir şey göründüğü kadar iyi veya kötü değildir.

Şimdi şanslarını zorlayan iki adamın hikayelerine bakalım.

Machine Translated by Google

3.

Never Enough

When rich people do crazy things.

Machine Translated by Google

2019'da vefat eden Vanguard kurucusu John Bogle, bir keresinde yeterince düşünmediğimiz bir şeyi vurgulayan parayla ilgili bir hikaye anlatmıştı:

Kurt Vonnegut, Shelter Adası'nda bir milyarder tarafından verilen bir partide, dostu Joseph Heller'a, bir hedge fon yöneticisi olan ev sahiplerinin, Heller'in son derece popüler romanı Catch-22'den bir günde kazandığından daha fazla para kazandığını söyler. tüm tarihi. Heller, "Evet, ama bende onun asla sahip olamayacağı bir şeye sahibim..." diye yanıt verir.

Yeter. Bu kelimenin basit belagatı karşısında hayrete düştüm - iki nedenden dolayı hayrete düştüm: birincisi, çünkü kendi hayatımda bana çok şey verildi ve ikincisi, çünkü Joseph Heller daha doğru olamazdı.

Aramızdaki en zengin ve en güçlüler de dahil olmak üzere toplumumuzun kritik bir unsuru için, bugün yeterli olanın bir sınırı yok gibi görünüyor.

Çok akıllı ve çok güçlü.

Yetersiz olmanın tehlikelerine ve bize ne öğretebileceklerine dair iki örnek vereyim.

–

Rajat Gupta Kalküta'da doğdu ve bir genç olarak yetim kaldı. İnsanlar, hayata üçüncü kalede başlayan ayrıcalıklı azınlıktan bahseder. Gupta beyzbol stadyumunu bile göremedi.

Bu başlangıçlardan elde etmeye devam ettiği şey tek kelimeyle olağanüstüydü.

Gupta, 40'lı yaşlarının ortalarında dünyanın en prestijli danışmanlık firması McKinsey'in CEO'suydu. Birleşmiş Milletler ve Dünya Ekonomik Forumu'nda görev almak üzere 2007 yılında emekli oldu.

Bill Gates ile hayır işlerinde ortak oldu. Beş halka açık şirketin yönetim kurulunda yer aldı. itibaren

Machine Translated by Google

Kalküta'nın kenar mahallelerinde yaşayan Gupta, kelimenin tam anlamıyla, yaşayan en başarılı işadamlarından biri haline gelmişti.

Başarısıyla birlikte muazzam bir servet geldi. 2008'e kadar Gupta'nın 100 milyon dolar değerinde olduğu bildirildi.[11] Çoğu kişi için akıl almaz bir para. Bu kadar paranın yıllık yüzde beş getirisi, günde 24 saat, saatte neredeyse 600 dolar getiriyor.

Hayatta istediği her şeyi yapabilirdi.

Ve tüm hesaplara göre, istediği sadece bir centa-milyoner olmak değildi. Rajat Gupta milyarder olmak istiyordu. Ve bunu çok istiyordu.

Gupta, etrafını dünyanın en zengin yatırımcılarından bazılarıyla kuşatan Goldman Sachs'ın yönetim kurulunda yer aldı. Özel sermaye devlerinin maaş günlerini aktaran bir yatırımcı Gupta'yı şöyle tanımladı: "Bence o bu çevrede olmak istiyor. Bu bir milyarder çemberi, değil mi? Goldman yüz milyonlarca daire gibidir, değil mi?"[12] Doğru. Böylece Gupta kazançlı bir yan iş buldu.

2008 yılında, Goldman Sachs finansal krizin gazabına bakarken, Warren Buffett bankanın hayatta kalmasına yardımcı olmak için bankaya 5 milyar dolar yatırım yapmayı planladı. Bir Goldman yönetim kurulu üyesi olarak Gupta, bu işlemi kamuoyundan önce öğrendi. Değerli bilgilerdi. Goldman'ın hayatta kalması şüpheliydi ve Buffett'in desteği kesinlikle hisselerini yükseltecekti.

Goldman yönetim kurulu toplantısına çağrılan Gupta, bekleyen anlaşmayı öğrendikten on altı saniye sonra telefonu kapattı ve Raj Rajaratnam adlı bir hedge fon yöneticisini aradı. Arama kaydedilmedi, ancak Rajaratnam hemen Goldman Sachs'ın 175.000 hissesini satın aldı, böylece neyin tartışıldığını tahmin edebilirsiniz. Buffett-Goldman anlaşması saatler sonra kamuoyuna açıklandı. Goldman hisseleri yükseldi.

Rajaratnam hızlı bir şekilde 1 milyon dolar kazandı.

Bu, iddia edilen bir eğilimin sadece bir örneğiydi. SEC, Gupta'nın içeriden öğrenilen ipuçlarının 17 milyon dolarlık kar getirdiğini iddia ediyor.

Kolay paraydı. Ve savcılar için bu daha da kolaydı.
dava.

Machine Translated by Google

Gupta ve Rajaratnam içeriden öğrenenlerin ticareti nedeniyle hapse girdi, kariyerleri ve itibarları geri dönülmez şekilde mahvoldu.

Şimdi Bernie Madoff'u düşünün. Suçu iyi biliniyor.
Madoff, Charles Ponzi'den bu yana en kötü şöhretli Ponzi entrikacısıdır.
Madoff, suçu ortaya çıkmadan önce yirmi yıl boyunca yatırımcıları dolandırdı - ironik bir şekilde Gupta'nın girişiminden sadece haftalar sonra.

Göz ardı edilen şey, Gupta gibi Madoff'un da bir dolandırıcıdan fazlası olduğudur. Madoff'u ünlü yapan Ponzi şemasından önce, son derece başarılı ve meşru bir iş adamıydı.

Madoff bir piyasa yapıcıydı, hisse senedi alıcıları ve satıcılarını eşleştiren bir işti. Bunda çok iyiydi. The Wall Street Journal, Madoff'un piyasa yapıcı firmasını 1992'de şöyle tanımladı:

Son derece karlı bir menkul kıymetler firması kurdu, Bernard L.
Büyük miktarda hisse senedi alım satımını sifonlayan Madoff Investment Securities, Büyük Kurul'dan uzaklaşıyor. Madoff firması tarafından borsa dışında elektronik olarak gerçekleştirilen günlük ortalama 740 milyon dolarlık işlem hacmi, New York borsasının %9'una eşittir. Bay Madoff'un firması işlemleri o kadar hızlı ve ucuz bir şekilde gerçekleştirebilir ki, diğer aracı kurumlara müşterilerinin emirlerini yerine getirmeleri için hisse başına bir kuruş öder ve çoğu hisse senedinin işlem yaptığı alış ve satış fiyatları arasındaki farktan yararlanır.

Bu, henüz ortaya çıkarılmamış bir sahtekarlığı yanlış bir şekilde anlatan bir gazeteci değil; Madoff'un piyasa yapıcı işi meşruydu.
Eski bir çalışan, Madoff'un işinin piyasa yapıcı kolunun yılda 25 milyon ila 50 milyon dolar arasında kazandığını söyledi.

Bernie Madoff'un meşru, sahtekarlık içermeyen işi, her şekilde büyük bir başarıydı. Onu son derece - ve meşru olarak - zengin yaptı.

Ve yine de, dolandırıcılık.

Hem Gupta'ya hem de Madoff'a sormamız gereken soru, yüz milyonlarca dolar değerindeki birinin neden bu kadar

Machine Translated by Google

daha fazla para için umutsuz, daha fazlasının peşinde her şeyi riske attılar.

Hayatta kalma sınırında yaşayanlar tarafından işlenen suç bir şeydir. Nijeryalı bir dolandırıcı bir keresinde The New York Times'a başkalarını incittiği için suçluluk duyduğunu, ancak "yoksulluk size acıyı hissettirmeyecek" demişti.

Gupta ve Madoff'un yaptığı farklı bir şey. Zaten her şeye sahiplerdi: hayal edilemez zenginlik, prestij, güç, özgürlük. Ve istedikleri için hepsini attılar daha fazla.

Yeterli hisleri yoktu.

Aşırı örneklerdir. Ancak bu davranışın cezai olmayan versiyonları vardır.

Riskten korunma fonu Uzun Vadeli Sermaye Yönetimi, varlıklarının çoğu kendi fonlarına yatırılmış, her biri kişisel olarak onlarca ve yüz milyonlarca dolar değerinde olan tüccarlardan oluşuyordu. Sonra daha fazlasını elde etmek için o kadar çok risk aldılar ki, 1998'de tarihin en büyük boğa piyasasının ve en güçlü ekonomisinin ortasında her şeyi kaybetmeyi başardılar.

Warren Buffett daha sonra şunları söyledi:

Sahip olmadıkları ve ihtiyaç duymadıkları parayı kazanmak için sahip oldukları ve ihtiyaç duydukları şeyleri riske attılar. Ve bu aptalca. Bu sadece aptalca. Sizin için önemli olan bir şeyi, sizin için önemsiz olan bir şey için riske atarsanız, bu size hiçbir şey kazandırmaz. algı.

Sahip olduğunuz ve ihtiyaç duyduğunuz şeyleri, sahip olmadığınız ve ihtiyaç duymadığınız şeyler için riske atmak için hiçbir neden yoktur.

Göz ardı edildiği kadar bariz olan şeylerden biri.

Gupta veya Madoff'un yaptığı gibi çok azımız 100 milyon dolara sahip olacak. Ancak bu kitabı okuyanların ölçülebilir bir yüzdesi, hayatlarının bir noktasında, ihtiyaç duydukları her makul şeyi ve istediklerinin çoğunu karşılayacak kadar maaş alacak veya yeterli miktarda paraya sahip olacak.

Machine Translated by Google

Onlardan biriyseniz, birkaç şeyi hatırlayın.

1. En zor finansal beceri, kale direğinin hareket etmesini durdurmaktır.

Ama en önemlilerinden biri. Sonuçlarla birlikte beklentiler artıyorsa, daha fazlasını elde etmenin bir mantığı yok çünkü fazladan çaba sarf ettikten sonra aynı şeyi hissedeceksiniz. Daha fazla paraya, daha fazla güce, daha fazla prestije sahip olmanın tadı, hırsı tatminden daha hızlı arttırdığında tehlikeli hale gelir. Bu durumda bir adım ileri, kale direğini iki adım ileri iter.
Geride kalmış gibi hissediyorsunuz ve yetişmenin tek yolu daha fazla risk almak.

Modern kapitalizm iki konuda uzmandır: zenginlik yaratmak ve kıskançlık yaratmak. Belki el ele giderler; akranlarınızı aşmak istemek, sıkı çalışmanın yakıtı olabilir. Ama yeterli duygusu olmadan hayat hiç eğlenceli değil. Mutluluk, söylendiği gibi, sadece sonuçlar eksi beklentilerdir.

2. Sosyal karşılaştırma burada sorun.

Yılda 500.000 dolar kazanan acemi bir beyzbol oyuncusu düşünün. O, herhangi bir tanımla zengindir. Ancak 12 yıl 430 milyon dolarlık sözleşmesi olan Mike Trout ile aynı takımda oynadığını varsayalım. Karşılaştırıldığında, çaylak parasız. Ama sonra Mike Trout'u düşün. Yılda otuz altı milyon dolar delice bir para. Ancak 2018'de en yüksek maaş alan ilk on hedge fon yöneticisi listesine girmek için bir yılda en az 340 milyon dolar kazanmanız gerekiyordu.[14] Trout gibi insanlar gelirlerini bununla karşılaştırabilir. Ve yılda 340 milyon dolar kazanan hedge fon yöneticisi, kendisini 2018'de en az 770 milyon dolar kazanan ilk beş hedge fon yöneticisiyle karşılaştırıyor. Bu üst düzey yöneticiler, kişisel serveti 3,5 milyar dolar artan Warren Buffett gibi insanlara bakabilirler. 2018. Ve Buffett gibi biri, 2018'de net değeri 24 milyar dolar artan Jeff Bezos'a bakabilir.

Machine Translated by Google

— "zengin" bir beyzbol oyuncusunun bir yılda kazandığından daha fazla saat başına eşit bir miktar.

Mesele şu ki, sosyal karşılaştırmanın tavanı o kadar yüksek ki, neredeyse hiç kimse ona ulaşamayacak. Bu, asla kazanılamayacak bir savaş olduğu veya kazanmanın tek yolunun, başlangıçta savaşmamak olduğu anlamına gelir - etrafınızdakilerden daha az olsa bile, yeterli olabileceğini kabul etmek.

Bir arkadaşım Las Vegas'a yıllık hac ziyareti yapıyor.
Bir yıl bir krupiyeye sordu: Hangi oyunları oynuyorsunuz ve hangi kumarhanelerde oynuyorsunuz? Krupiye soğukkanlılıkla cevap verdi: "Bir Las Vegas kumarhanesinde kazanmanın tek yolu girer girmez çıkmaktır."

Başkalarının servetine ayak uydurma oyunu da tam olarak böyle işler.

3. “Yeter” çok az değil.

“Yeterince” sahip olma fikri, fırsat ve potansiyeli masada bırakarak muhafazakarlık gibi görünebilir.

Bunun doğru olduğunu düşünmüyorum.

“Yeter” tam tersinin – daha fazlası için doyumsuz bir iştahın – sizi pişmanlık noktasına iteceğini fark etmektir.

Ne kadar yemek yiyebileceğinizi bilmenin tek yolu hasta olana kadar yemek yemektir. Çok az kişi bunu deniyor çünkü kusma herhangi bir yemekten daha çok acıtıyor. Nedense aynı mantık iş ve yatırım için geçerli değildir ve birçoğu sadece kırıldıklarında ve zorlandıklarında daha fazlasına ulaşmayı bırakacaktır. Bu, işyerinde tükenmek veya sürdüremeyeceğiniz riskli bir yatırım tahsisi kadar masum olabilir. Diğer tarafta, dünyada her doların sonuç ne olursa olsun ulaşmaya değer olduğu için çalmaya başvuran Rajat Guptas ve Bernie Madoffs var.

Her ne ise, potansiyel bir doları inkar edememek sonunda sizi yakalayacaktır.

Machine Translated by Google

4. Potansiyel kazanç ne olursa olsun, asla riske atılmaya değmeyecek birçok şey vardır.

Rajat Gupta hapishaneden serbest bırakıldıktan sonra The New'a şunları söyledi:
York Times bir ders almıştı:

Hiçbir şeye - itibarınıza, başarılarınıza veya herhangi birine - fazla bağlanma. Şimdi düşünüyorum da, ne önemi var? Tamam, bu şey haksız yere itibarımı mahvetti.
Bu sadece itibarıma bu kadar bağlıysam rahatsız edici.

Bu onun deneyiminden elde edilebilecek en kötü paket gibi görünüyor ve hayal ettiğim şey, umutsuzca itibarını geri isteyen ama artık yok olduğunu bilen bir adamın rahatlatıcı kendini haklı çıkarmaları.

İtibar paha biçilemez.

Özgürlük ve bağımsızlık çok değerlidir.

Aile ve arkadaşlar çok değerlidir.

Seni sevmek isteyenler tarafından sevilmek paha biçilemez.

Mutluluk paha biçilemez.

Ve bunları elde tutmak için en iyi şansınız, onlara zarar verebilecek riskleri almayı ne zaman bırakmanız gerektiğini bilmektir. Ne zaman yeterli olduğunu bilmek.

İyi haber şu ki, yeterince inşa etmek için en güçlü araç oldukça basittir ve bunlardan herhangi birine zarar verebilecek riskler almayı gerektirmez. Bu bir sonraki bölüm.

Machine Translated by Google

4.

Confounding Compounding

$81.5 billion of Warren Buffett's $84.5 billion net worth came after his 65th birthday. Our minds are not built to handle such absurdities.

Machine Translated by Google

Bir alandan alınan dersler genellikle bize ilgisiz alanlar hakkında önemli bir şey öğretebilir. Milyarlarca yıllık buzul çağlarını ve bize paranızı büyütmekle ilgili öğrettiklerini alın.

–

Dünya hakkındaki bilimsel bilgimiz düşündüğünüzden daha genç. Dünyanın nasıl çalıştığını anlamak, genellikle, yakın zamana kadar yapamadığımız bir şey olan, yüzeyinin derinliklerini delmeyi içerir. Isaac Newton, gezegenimizin bazı temellerini anlamadan yüzlerce yıl önce yıldızların hareketini hesapladı.

Bilim adamlarının Dünya'nın birçok kez buzla kaplı olduğu konusunda hemfikir olmaları 19. yüzyıla kadar değildi.[15] Aksini iddia etmek için çok fazla kanıt vardı. Dünyanın her yerinde önceden donmuş bir dünyanın parmak izleri vardı: rastgele yerlere dağılmış devasa kayalar; ince tabakalar halinde kazınmış kaya yatakları. Kanıtlar, bir buzul çağının değil, ölçebildiğimiz beş farklı buz çağının olduğuna dair netlik kazandı.

Gezegeni dondurmak, yeniden eritmek ve yeniden dondurmak için gereken enerji miktarı şaşırtıcıdır. Bu döngülere Dünya'da (tam anlamıyla) ne sebep olabilir? Gezegenimizdeki en güçlü güç olmalı.

Ve öyleydi. Sadece kimsenin beklediği şekilde değil.

Buzul çağlarının neden oluştuğuna dair birçok teori vardı. Muazzam jeolojik etkilerini açıklamak için teoriler eşit derecede büyüktü. Sıradağların yükselmesinin, Dünya'nın rüzgarlarını iklimi değiştirecek kadar değiştirmiş olabileceği düşünülüyordu. Diğerleri, bizi ısıtan devasa volkanik patlamalarla kesintiye uğrayan buzun doğal hal olduğu fikrini destekledi.

Ancak bu teorilerin hiçbiri buzul çağlarının döngüsünü açıklayamazdı. Sıradağların veya devasa bir yanardağın büyümesi bir buzul çağını açıklayabilir. Beşin döngüsel tekrarını açıklayamıyordu.

Machine Translated by Google

1900'lerin başında Milutin Milanković adlı bir Sırp bilim adamı, Dünya'nın diğer gezegenlere göre konumunu inceledi ve şu anda doğru olduğunu bildiğimiz buzul çağları teorisini ortaya attı: Güneş ve ayın yerçekimi kuvveti, Dünya'nın hareketini nazikçe etkiler ve ona doğru eğilir. Güneş. On binlerce yıl sürebilen bu döngünün bazı bölümlerinde, Dünya'nın her bir yarım küresi alışık olduklarından biraz daha fazla veya biraz daha az güneş radyasyonu alır.

Ve eğlence burada başlıyor.

Milanković'in teorisi başlangıçta, Dünya'nın yarım kürelerinin eğilmesinin, gezegeni buza dönüştürecek kadar soğuk kışlara neden olduğunu varsayıyordu. Ancak Wladimir Köppen adlı bir Rus meteorolog, Milanković'in çalışmasının derinliklerine indi ve büyüleyici bir nüans keşfetti.

Soğuk kışlar değil, orta derecede serin yazlar buzlu suçluydu.

Bir yaz, bir önceki kışın karlarını eritecek kadar ısınmadığında başlar. Artan buz tabanı, bir sonraki kış karın birikmesini kolaylaştırır, bu da bir sonraki yaz kar yağma olasılığını artırır, bu da bir sonraki kış daha da fazla birikme çeker.

Sürekli kar, güneş ışınlarının daha fazlasını yansıtır, bu da soğumayı şiddetlendirir, bu da daha fazla kar yağışı getirir ve bu böyle devam eder. Birkaç yüz yıl içinde mevsimlik bir kar paketi kıtasal bir buz tabakasına dönüşür ve yarışlara başlarsınız.

Aynı şey ters sırada da olur. Daha fazla güneş ışığına izin veren bir yörünge eğimi, kış kar paketinin daha fazlasını eritir, bu da sonraki yıllarda daha az ışık yansıtır, bu da sıcaklıkları arttırır, bu da gelecek yıl daha fazla karı önler vb. Döngü budur.

Buradaki şaşırtıcı şey, koşullardaki nispeten küçük bir değişiklikten bir şeyin ne kadar büyük büyüyebileceğidir. Serin bir yazdan kalan ve kimsenin aklına gelmeyecek ince bir kar tabakasıyla başlıyorsunuz ve sonra jeolojik bir göz açıp kapayıncaya kadar tüm Dünya mil kalınlığında buzla kaplı. Buzulbilimci Gwen Schultz'un dediği gibi: "Bu mutlaka kar miktarı değildir.

Machine Translated by Google

bu buz tabakalarına neden olur, ancak karın ne kadar az olursa olsun sürmesi.”

Buz çağlarından gelen en büyük paket, muazzam sonuçlar yaratmak için muazzam bir güce ihtiyacınız olmamasıdır.

Eğer bir şey birleşiyorsa - eğer biraz büyüme gelecekteki büyüme için yakıt görevi görüyorsa - küçük bir başlangıç temeli o kadar olağanüstü sonuçlara yol açabilir ki, mantığa meydan okuyormuş gibi görünür. Neyin mümkün olduğunu, büyümenin nereden geldiğini ve neye yol açabileceğini hafife almanız mantığa aykırı olabilir.

Ve böylece para ile.

–

2.000'den fazla kitap Warren Buffett'in servetini nasıl inşa ettiğine adanmıştır. Birçoğu harika. Ancak çok azı en basit gerçeğe yeterince dikkat ediyor: Buffett'in serveti sadece iyi bir yatırımcı olmasından değil, tam anlamıyla çocukluğundan beri iyi bir yatırımcı olmasından kaynaklanıyor.

Bunu yazarken Warren Buffett'ın net değeri 84,5 milyar dolar. Bunun 84,2 milyar doları 50. doğum gününden sonra birikti. 60'lı yaşlarının ortalarında Sosyal Güvenlik için kalifiye olduktan sonra 81,5 milyar dolar geldi.

Warren Buffett olağanüstü bir yatırımcıdır. Ancak başarısının tamamını yatırım zekasına bağlarsanız, önemli bir noktayı kaçırırsınız. Başarısının gerçek anahtarı, üç çeyrek asırdır olağanüstü bir yatırımcı olmasıdır. 30'lu yaşlarında yatırım yapmaya başlasaydı ve 60'lı yaşlarında emekli olsaydı, adını çok az kişi duyabilirdi.

Küçük bir düşünce deneyi düşünün.

Buffett, 10 yaşındayken ciddi yatırımlara başladı. 30 yaşına geldiğinde net değeri 1 milyon dolar ya da enflasyona göre ayarlanmış 9,3 milyon dolar.[16]

Ya daha normal bir insan olsaydı, gençliğini ve 20'li yaşlarını dünyayı keşfederek ve tutkusunu bularak geçirseydi ve 30 yaşına geldiğinde net değeri, diyelim ki 25.000 dolar olsaydı?

Machine Translated by Google

Diyelim ki elde edebildiği olağanüstü yıllık yatırım getirilerini elde etmeye devam etti (yılda %22), ancak yatırımı bırakıp 60 yaşında golf oynamak ve torunlarıyla vakit geçirmek için emekli oldu.

Bugünkü net değerinin kabaca bir tahmini ne olurdu?

84,5 milyar dolar değil.

11.9 milyon dolar.

Gerçek net değerinden %99,9 daha az.

Warren Buffett'ın finansal başarısının tamamı, ergenlik yıllarında inşa ettiği finansal temele ve geriatrik yıllarında sürdürdüğü uzun ömürlülüğe etkili bir şekilde bağlanabilir.

Yeteneği yatırım yapmaktır, ancak sırrı zamandır.

Bileşikleştirme böyle çalışır.

Bunu başka bir şekilde düşün. Buffett tüm zamanların en zengin yatırımcısı. Ama aslında en iyisi değil - en azından ortalama yıllık getirilerle ölçüldüğünde.

Riskten korunma fonu Renaissance Technologies'in başkanı Jim Simons, 1988'den bu yana yıllık %66 oranında bileşik para elde etti. Hiç kimse bu rekorun yanına yaklaşamaz. Az önce gördüğümüz gibi, Buffett yılda kabaca %22, yani üçte bir oranında bileşik yaptı.

Simons'un net değeri, yazdığım gibi, 21 milyar dolar. O -ve uğraştığımız rakamlara göre bunun kulağa ne kadar gülünç geldiğini biliyorum- Buffett'tan %75 daha az zengin.

Simons daha iyi bir yatırımcıysa, aradaki fark neden?
Çünkü Simons 50 yaşına gelene kadar yatırım adımını bulamadı. Buffett'ın birleşmesine yarım yıldan daha az zamanı kaldı. James Simons, Buffett'ın inşa ettiği 70 yıllık süre için yıllık %66 getirisini kazanmış olsaydı, buna değecekti -lütfen nefesinizi tutun- altmış üç kentilyon dokuz yüz katrilyon yedi yüz seksen bir trilyon yedi yüz seksen milyar yedi yüz kırk sekiz milyon yüz altmış bin dolar.

Bunlar saçma, pratik olmayan rakamlar. Mesele şu ki, büyüme varsayımlarında küçük gibi görünen değişiklikler,

Machine Translated by Google

gülünç, pratik olmayan sayılara. Dolayısıyla bir şeyin neden bu kadar güçlü hale geldiğini, neden bir buzul çağının oluştuğunu veya Warren Buffett'ın neden bu kadar zengin olduğunu araştırırken, başarının temel itici güçlerini genellikle gözden kaçırırız.

Pek çok insanın, bileşik faiz tablosunu ilk gördüklerinde ya da 20'li yaşlarınızda 30'lu yaşlarınızda biriktirmeye başlarsanız emeklilik için ne kadar çok şeyiniz olacağıyla ilgili hikayelerden birinin hayatlarını değiştirdiğini söylediğini duydum. Ama muhtemelen olmadı. Muhtemelen yaptığı şey onları şaşırtmaktı çünkü sonuçlar sezgisel olarak doğru görünmüyordu. Doğrusal düşünme, üstel düşünmeden çok daha sezgiseldir. Sizden 8+8+8+8+8+8+8+8+8'i kafanızdan hesaplamanızı istesem birkaç saniyede yapabilirsiniz (72'dir). 8×8×8×8×8×8×8×8×8 hesapla desem kafan patlayacak (134.217.728).

IBM, 1950'lerde 3.5 megabaytlık bir sabit disk yaptı. 1960'lara gelindiğinde işler birkaç düzine megabayta taşınıyordu. 1970'lerde, IBM'in Winchester sürücüsü 70 megabayt tutuyordu. Daha sonra sürücüler, daha fazla depolama alanıyla katlanarak küçüldü. 1990'ların başındaki tipik bir PC, 200-500 megabayt tutuyordu.

Ve sonra... vay. İşler patladı.

1999—Apple'ın iMac'i 6 gigabayt sabit sürücüyle birlikte gelir.

Power Mac'te 2003—120 konser.

2006—250 konser yeni iMac'te.

2011—ilk 4 terabayt sabit sürücü. 2017

—60 terabayt sabit sürücüler. 2019—

100 terabayt sabit sürücüler.

Hepsini bir araya getirin: 1950'den 1990'a kadar 296 megabayt kazandık. 1990'dan bugüne 100 milyon megabayt kazandık.

1950'lerde bir teknoloji iyimseri olsaydınız, pratik depolamanın 1000 kat daha büyük olacağını tahmin etmiş olabilirsiniz. Çitler için sallansaydınız, belki 10.000 kat daha büyük. Çok azı “hayatım boyunca 30 milyon kat daha büyük” diyebilirdi. Ama böyle oldu.

Machine Translated by Google

Bileşik oluşturmanın mantık dışı doğası, en zekilerimizin bile gücünü gözden kaçırmasına neden olur. 2004'te Bill Gates, yeni Gmail'i eleştirdi ve birinin neden bir gigabayt depolama alanına ihtiyaç duyduğunu merak etti. Yazar Steven Levy, "En son teknolojilere sahip para birimine rağmen, zihniyeti, muhafaza edilmesi gereken bir meta olan eski depolama paradigmasına demir attı." İşlerin ne kadar hızlı büyüyebileceğine asla alışamazsın.

Buradaki tehlike, birleştirme sezgisel olmadığında, genellikle potansiyelini görmezden gelmemiz ve sorunları başka yollarla çözmeye odaklanmamızdır. Fazla düşündüğümüzden değil, bileşik potansiyeli düşünmeyi nadiren bıraktığımız için.

Buffett'in başarısının altını çizen 2.000 kitabın hiçbirinin başlığı Bu Adam Yüzyılın Üç Çeyrek Boyunca Sürekli Yatırım Yapıyor. Ancak başarısının çoğunluğunun anahtarının bu olduğunu biliyoruz. Sezgisel olmadığı için kafanızı bu matematiğe sarmak zor.

Ekonomik döngüler, ticaret stratejileri ve sektör bahisleri hakkında kitaplar var. Ama en güçlü ve önemli kitabın adı Kapa çeneni ve Bekle. Uzun vadeli bir ekonomik büyüme tablosu içeren sadece bir sayfa.

Pratik çıkarım, hayal kırıklığı yaratan işlemlerin, kötü stratejilerin ve başarılı yatırım girişimlerinin çoğundan bileşikleştirmenin mantık dışılığının sorumlu olabileceğidir.

Tüm çabalarını -öğrendikleri ve yaptıkları şeylerdeki- en yüksek yatırım getirilerini elde etmeye çalışmak için harcadıkları için insanları suçlayamazsınız. Sezgisel olarak zengin olmanın en iyi yolu gibi görünüyor.

Ancak iyi yatırım, mutlaka en yüksek getiriyi elde etmekle ilgili değildir, çünkü en yüksek getiriler, tekrarlanamayan tek seferlik isabetler olma eğilimindedir. Bu, bağlı kalabileceğiniz ve en uzun süre tekrarlanabilecek oldukça iyi getiriler elde etmekle ilgilidir. İşte o zaman birleştirme çılgına döner.

Bunun tam tersi - tutunamayacak kadar büyük getiriler elde etmek - bazı trajik hikayelere yol açar. Onlara anlatmak için bir sonraki bölüme ihtiyacımız olacak.

Machine Translated by Google

5.

Getting Wealthy vs. Staying Wealthy

Good investing is not necessarily about making good decisions. It's about consistently not screwing up.

Machine Translated by Google

Zengin olmanın milyonlarca yolu ve bunun nasıl yapılacağına dair birçok kitap var.

Ancak zengin kalmanın tek bir yolu var: tutumluluk ve paranoyanın bir kombinasyonu.

Ve bu yeterince tartışmadığımız bir konu.

İkisi de birbirini tanımayan, ancak yolları neredeyse bir asır önce ilginç bir şekilde kesişen iki yatırımcı hakkında kısa bir hikaye ile başlayalım.

–

Jesse Livermore, zamanının en büyük borsa tüccarıydı.
1877'de doğdu, çoğu insan böyle bir şey yapabileceğinizi bilmeden profesyonel bir tüccar oldu. 30 yaşına geldiğinde, 100 milyon dolarlık enflasyona göre düzeltilmiş eşdeğeri değerindeydi.

1929'da Jesse Livermore zaten dünyanın en tanınmış yatırımcılarından biriydi. O yıl Büyük Buhran'ı başlatan borsa çöküşü, mirasını tarihte sağlamlaştırdı.

Borsa değerinin üçte birinden fazlası, günleri daha sonra Kara Pazartesi, Kara Salı ve Kara Perşembe olarak adlandırılan Ekim 1929 haftasında silindi.

Livermore'un karısı Dorothy, kocası 29 Ekim'de eve döndüğünde en kötüsünden korktu. Wall Street spekülatörlerinin intihar ettiğine dair haberler New York'a yayılıyordu. O ve çocukları Jesse'yi kapıda gözyaşları içinde karşıladılar, annesi o kadar perişandı ki başka bir odaya saklandı, çığlık attı.

Biyografi yazarı Tom Rubython'a göre Jesse, neler olduğunu anlamadan önce birkaç dakika kafası karıştı.

Daha sonra haberi ailesine verdi: Bir deha ve şans eseri, piyasada yetersiz kalmıştı, bahis hisseleri düşecekti.

"Yıkılmadık mı demek istiyorsun?" diye sordu Dorothy.

Jesse, "Hayır hayatım, şimdiye kadarki en iyi ticaret günümü geçirdim - inanılmaz derecede zenginiz ve ne istersek yapabiliriz," dedi.

Dorothy annesine koştu ve ona sessiz olmasını söyledi.

Jesse Livermore, bir günde 3 milyar dolardan fazla para kazandı.

Machine Translated by Google

Borsa tarihinin en kötü aylarından birinde dünyanın en zengin adamlarından biri oldu.

Livermore'un ailesi akıl almaz başarılarını kutlarken, başka bir adam çaresizlik içinde New York sokaklarında dolaştı.

Abraham Germansky, 1920'lerde bir servet kazanan multimilyoner bir emlak geliştiricisiydi. Ekonomi patlarken, 1920'lerin sonlarında hemen hemen her başarılı New Yorklu'nun yaptığı şeyi yaptı: yükselen borsa üzerine yoğun bir şekilde bahis oynadı.

26 Ekim 1929'da The New York Times, iki paragrafta trajik bir son gösteren bir makale yayınladı:

225 Broadway'in avukatı Bernard H. Sandler, dün sabah Mount Vernon'dan Bayan Abraham Germansky tarafından Perşembe sabahından beri kayıp olan kocasını bulmasına yardım etmesini istedi. Sandler, 50 yaşında ve doğu yakasında bir emlak işletmecisi olan Germansky'nin hisse senetlerine yoğun yatırım yaptığını söyledi.

Sandler, Bayan Germansky tarafından kendisine bir arkadaşının Perşembe günü geç saatlerde Wall Street'te borsanın yakınında gördüğünü söylediğini söyledi. Muhbirine göre, kocası Broadway'e doğru yürürken bir şerit şeridi parçalara ayırıyor ve kaldırıma saçıyordu.

Ve bu, bildiğimiz kadarıyla Abraham Germansky'nin sonu oldu.

Burada bir kontrastımız var.

Ekim 1929 kazası Jesse Livermore'u dünyanın en zengin adamlarından biri yaptı. Abraham Germansky'yi mahvetti, belki de canını aldı.

Ancak dört yılı hızlı ileri sararsanız hikayelerin yolları tekrar kesişir.

1929'daki patlamasından sonra, kendinden emin bir şekilde taşan Livermore, giderek daha büyük bahisler yaptı. Artan miktarda borçla başının çok üstüne çıktı ve sonunda borsadaki her şeyini kaybetti.

1933'te kırılmış ve utanmış halde iki gün ortadan kayboldu. Karısı onu bulmak için yola çıktı. The New York Times 1933'te, "1100 Park Avenue borsa operatörü Jesse L. Livermore kayıp ve dün öğleden sonra 3'ten beri görülmedi" diye yazdı.

Machine Translated by Google

Geri döndü, ama yolu belirlendi. Livermore sonunda kendi canına kıydı.

Zamanlama farklıydı, ancak Germansky ve Livermore bir karakter özelliğini paylaştılar: İkisi de zengin olma konusunda çok iyiydiler ve zengin kalma konusunda eşit derecede kötüydüler.

"Zengin" kendinize uygulayacağınız bir kelime olmasa bile, bu gözlemden çıkarılan dersler her gelir seviyesindeki herkes için geçerlidir.

Para almak bir şeydir.

Tutmak başkadır.

–

Para başarısını tek bir kelimeyle özetlemem gerekirse, bu "hayatta kalmak" olurdu.

6. bölümde göreceğimiz gibi, halka açık hale gelecek kadar başarılı olan şirketlerin %40'ı zaman içinde tüm değerlerini etkin bir şekilde kaybetti. Forbes 400'ün en zengin Amerikalılar listesi, ölümle veya başka bir aile üyesine para transferiyle ilgisi olmayan nedenlerle her on yılda ortalama %20'lik bir ciroya sahiptir.[17]

Kapitalizm zordur. Ancak bunun olmasının bir nedeni, para kazanmak ve para tutmak iki farklı beceri olmasıdır.

Para kazanmak risk almayı, iyimser olmayı ve kendinizi ortaya koymayı gerektirir.

Ancak parayı tutmak, risk almanın tam tersini gerektirir. Alçakgönüllülük ve yaptığınız şeyin sizden aynı hızla alınabileceğinden korkmayı gerektirir. Tutarlılık ve yaptıklarınızın en azından bir kısmının şansa atfedilebileceğini kabul etmeyi gerektirir, bu nedenle geçmiş başarının süresiz olarak tekrarlanmasına güvenilemez.

Sequoia Capital'in milyarder başkanı Michael Moritz'e Charlie Rose, Sequoia'nın neden bu kadar başarılı olduğunu sordu. Moritz, bazı VC firmalarının beş veya on yıl boyunca başarılı olduğunu, ancak Sequoia'nın kırk yıldır başarılı olduğunu belirterek uzun ömürlülükten bahsetti. Gül neden sordu şuydu:

Moritz: Sanırım işimizi bitirmekten hep korkmuşuzdur.

Gül: Gerçekten mi? Yani korku mu? Sadece paranoyak hayatta kalır mı?

Machine Translated by Google

Moritz: Bunda pek çok gerçek var... Yarının dün gibi olmayacağını varsayıyoruz. Defnelerimize yaslanmayı göze alamayız. Memnun olamayız. Dünün başarısının yarının iyi şansına dönüşeceğini varsayamayız.

İşte yine hayatta kalma.

"Büyüme" veya "beyin" veya "içgörü" değil. En büyük farkı yaratan şey, pes etmeden veya vazgeçmeye zorlanmadan uzun süre ortalıkta kalabilmektir. Bu, ister yatırımda, ister kariyerinizde, ister bir işletmede olsun, stratejinizin temel taşı olmalıdır.

sahip olmak.

Hayatta kalma zihniyetinin para konusunda bu kadar önemli olmasının iki nedeni var.

Bunlardan biri bariz: çok az kazanım o kadar büyük ki, kendini silmeye değer.

Diğeri, 4. bölümde gördüğümüz gibi, bileşikleştirmenin mantık dışı matematiğidir.

Bileşik, yalnızca bir varlığa büyümesi için yıllar verilebiliyorsa işe yarar. Meşe ağacı dikmek gibidir: Bir yıllık büyüme asla fazla ilerleme göstermez, 10 yıl anlamlı bir fark yaratabilir ve 50 yıl kesinlikle olağanüstü bir şey yaratabilir.

Ancak bu olağanüstü büyümeyi elde etmek ve sürdürmek, herkesin zaman içinde kaçınılmaz olarak deneyimlediği tüm öngörülemeyen iniş çıkışlardan kurtulmayı gerektirir.

Buffett'ın yatırım getirilerini nasıl elde ettiğini, en iyi şirketleri, en ucuz hisse senetlerini, en iyi yöneticileri nasıl bulduğunu anlamaya çalışmak için yıllarımızı harcayabiliriz. Bu zor. Daha az zor ama aynı derecede önemli olan, onun ne yapmadığını göstermektir.

Borçla uğraşmadı.

Yaşadığı 14 durgunluk sırasında paniklemedi ve satmadı.

Ticari itibarını lekelemedi.

Kendisini tek bir stratejiye, tek bir dünya görüşüne veya geçici bir eğilime bağlamadı.

Başkalarının parasına güvenmiyordu (yatırımları halka açık bir şirket aracılığıyla yönetmek, yatırımcıların sermayelerini geri çekemeyecekleri anlamına geliyordu).

Machine Translated by Google

Kendini yakmadı, istifa etmedi ya da emekli olmadı.

Kurtuldu. Hayatta kalmak ona uzun ömür verdi. Ve uzun ömür - 10 yaşından en az 89 yaşına kadar tutarlı bir şekilde yatırım yapmak - bileşik çalışmayı harika yapan şeydir. Bu tek nokta, başarısını tanımlarken en önemli olan şeydir.

Ne demek istediğimi size göstermek için Rick Guerin'in hikayesini dinlemelisiniz.

Warren Buffett ve Charlie Munger'ın yatırım ikilisini muhtemelen duymuşsunuzdur. Ama 40 yıl önce grubun üçüncü bir üyesi vardı, Rick Guerin.

Warren, Charlie ve Rick birlikte yatırımlar yaptılar ve işletme yöneticileriyle birlikte röportaj yaptılar. Sonra Rick, en azından Buffett ve Munger'ın başarısına göre ortadan kayboldu.
Yatırımcı Mohnish Pabrai bir keresinde Buffett'a Rick'e ne olduğunu sordu. Mohnish hatırlattı:

[Warren dedi] “Charlie ve ben her zaman inanılmaz derecede zengin olacağımızı biliyorduk. Zengin olmak için acelemiz yoktu; olacağını biliyorduk. Rick de bizim kadar zekiydi ama acelesi vardı.”

Olan şey, 1973-1974 krizinde Rick'in marj kredileri almasıydı. Ve borsa bu iki yılda neredeyse %70 düştü, bu yüzden marj çağrıları aldı. Berkshire hissesini Warren'a sattı—Warren aslında “Rick'in Berkshire hissesini aldım” dedi- parça başı 40 doların altında. Rick, kaldıraçlı olduğu için satmak zorunda kaldı.]

Charlie, Warren ve Rick, zengin olma konusunda eşit derecede yetenekliydi. Ancak Warren ve Charlie, zengin kalma becerisine de sahipti.
Hangi, zamanla, en önemli olan beceridir.

Nassim Taleb bunu şöyle ifade ediyor: “Bir 'üstün' olmak ve hayatta kalmak iki farklı şeydir: birincisi ikincisini gerektirir. Bozulmaktan kaçınmanız gerekir. Her ne pahasına."

–

Hayatta kalma zihniyetini gerçek dünyaya uygulamak, üç şeyi takdir etmeye gelir.

Machine Translated by Google

1. Büyük getiriler istemekten çok, finansal olarak kırılmaz olmak istiyorum. Ve eğer kırılmazsam, aslında en büyük getiriyi alacağımı düşünüyorum, çünkü harikalar yaratacak bileşik oluşturmak için yeterince uzun süre orada kalabileceğim.

Boğa piyasasında kimse nakit tutmak istemez. Çok yükselen varlıklara sahip olmak istiyorlar. Boğa piyasası sırasında nakit tutarken muhafazakar görünüyor ve hissediyorsunuz, çünkü iyi şeylere sahip olmayarak ne kadar getiriden vazgeçtiğinizin keskin bir şekilde farkına varıyorsunuz. Diyelim ki nakit %1 kazanıyor ve hisse senetleri yılda %10 getiri sağlıyor. Bu %9'luk boşluk sizi her gün kemirecek.

Ancak bu nakit, bir ayı piyasasında hisselerinizi satmak zorunda kalmanızı engelliyorsa, bu nakitten kazandığınız gerçek getiri yılda %1 değildir - bunun katları olabilir, çünkü umutsuz, zamansız bir hisse senedi satışını önlemek düzinelerce büyük kazananı seçmekten daha fazlasını yapabilirsiniz.

Bileşik, büyük getiriler elde etmeye dayanmaz. En uzun süre kesintisiz sürdürülen yalnızca iyi getiriler - özellikle kaos ve tahribat zamanlarında - her zaman kazanacaktır.

2. Planlama önemlidir, ancak her planın en önemli kısmı plana göre gitmeyecek şekilde plan yapmaktır.

Ne diyorsun? Sen plan yap, Tanrı güler. Mali ve yatırım planlaması çok önemlidir, çünkü mevcut eylemlerinizin makul sınırlar içinde olup olmadığını size bildirirler. Ancak, gerçek dünyayla ilk karşılaşmalarında herhangi bir türden birkaç plan hayatta kalır. Önümüzdeki 20 yıl için gelirinizi, tasarruf oranınızı ve piyasa getirilerinizi öngörüyorsanız, son 20 yılda kimsenin öngöremeyeceği tüm büyük şeyleri düşünün: 11 Eylül, bir konut patlaması ve buna neden olan bir çöküş. 10 milyona yakın Amerikalının evini kaybetmesi, neredeyse 9 milyonunun işini kaybetmesine neden olan bir mali kriz, ardından gelen rekor kıran bir borsa rallisi ve ben bunları yazarken dünyayı sallayan bir koronavirüs.

Bir plan, ancak gerçeklikten sağ çıkabiliyorsa faydalıdır. Ve bilinmeyenlerle dolu bir gelecek herkesin gerçeğidir.

İyi bir plan, bunun doğru olmadığını iddia etmez; onu kucaklar ve hataya yer olduğunu vurgular. Belirli öğelere ne kadar çok ihtiyaç duyarsanız,

Machine Translated by Google

Gerçek olacak bir plan, finansal hayatınız o kadar kırılgan hale gelir. Tasarruf oranınızda hata için yeterince yer varsa, “Piyasa önümüzdeki 30 yıl içinde yılda %8 verirse harika olur, ancak yılda yalnızca %4 verirse yine de iyi olacağım” diyebilirsiniz. ”, planınız o kadar değerli hale gelir.

Birçok bahis, yanlış oldukları için değil, her şeyin tam olarak doğru olmasını gerektiren bir durumda çoğunlukla haklı oldukları için başarısız olur. Genellikle güvenlik marjı olarak adlandırılan hata payı, finansta en az takdir edilen güçlerden biridir. Pek çok biçimde gelir: Tutarlı bir bütçe, esnek düşünce ve gevşek bir zaman çizelgesi - çeşitli sonuçlarla mutlu bir şekilde yaşamanıza izin veren her şey.

muhafazakar olmaktan farklıdır. Muhafazakar, belirli bir risk seviyesinden kaçınmaktır. Güvenlik marjı, hayatta kalma şansınızı artırarak belirli bir risk düzeyinde başarı şansını yükseltmektir. Sihri, güvenlik marjınız ne kadar yüksekse, olumlu bir sonuç elde etmek için avantajınızın o kadar küçük olması gerektiğidir.

3. Barbelled bir kişilik - gelecek konusunda iyimser, ama geleceğe gitmenizi neyin engelleyeceği konusunda paranoyak - hayati önem taşır.

İyimserlik genellikle işlerin iyi gideceğine dair bir inanç olarak tanımlanır. Ama bu eksik. Mantıklı iyimserlik, olasılıkların sizin lehinize olduğuna ve arada olanlar sefaletle dolu olsa bile, zamanla her şeyin iyi bir sonuçla dengeleneceği inancıdır. Ve aslında, onun sefaletle dolu olacağını biliyorsun. Uzun vadeli büyüme yörüngesinin yukarı ve sağda olduğu konusunda iyimser olabilirsiniz, ancak şimdi ve o zaman arasındaki yolun kara mayınlarıyla dolu olduğundan ve her zaman olacağından aynı derecede emin olabilirsiniz. Bu iki şey birbirini dışlayan şeyler değildir.

Kısa vadede bir sepet olarak uzun vadede bir şeyler kazanabileceği fikri sezgisel değildir, ancak hayatta pek çok şey böyle çalışır. Ortalama bir insan, 20 yaşına geldiğinde, verimsiz ve gereksiz sinir yolları temizlendiğinden, iki yaşında beyninde sahip olduğu sinaptik bağlantıların kabaca yarısını kaybedebilir. Ancak 20 yaşındaki ortalama bir çocuk, iki yaşındaki ortalama bir çocuktan çok daha zekidir. İlerleme karşısında yıkım sadece mümkün değil, aynı zamanda fazlalıktan kurtulmanın da etkili bir yoludur.

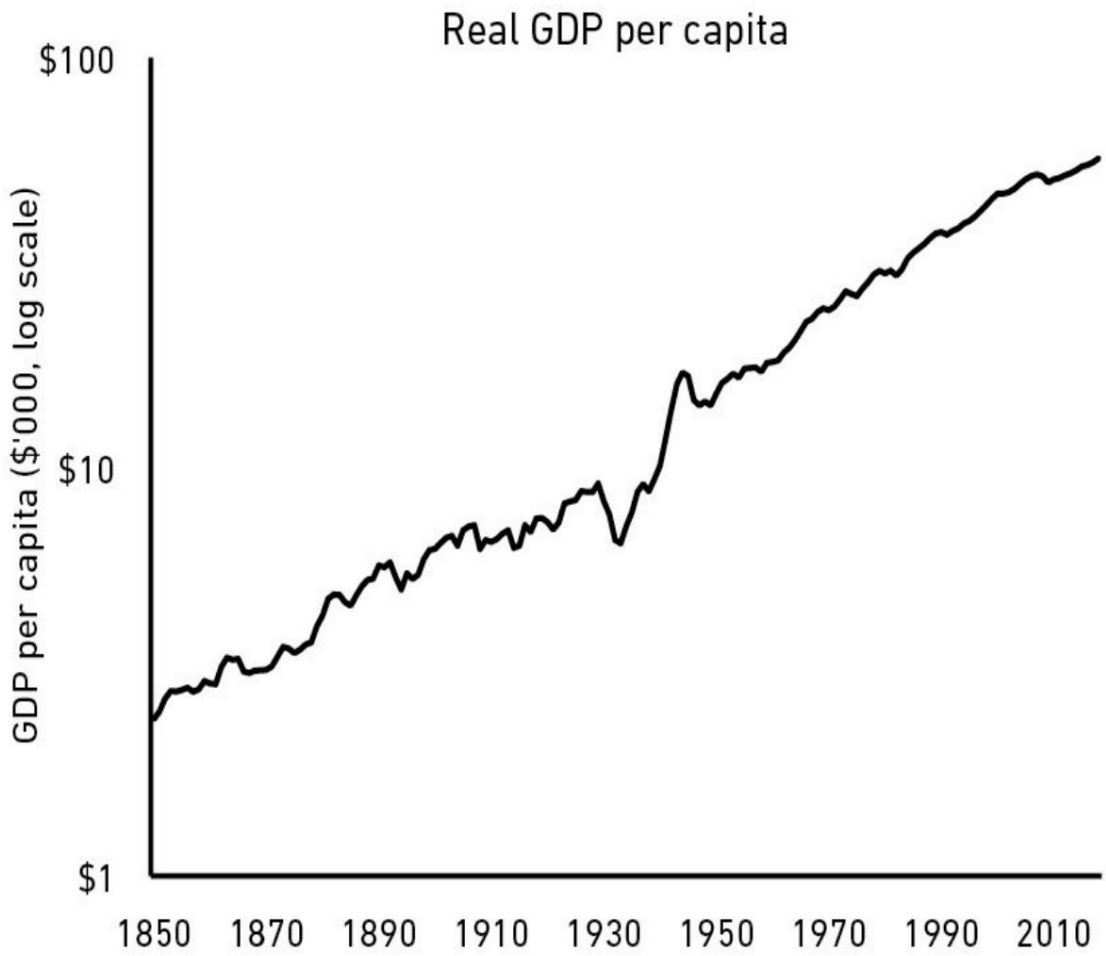
Bir ebeveyn olduğunuzu ve çocuğunuzun beyninin içini görebildiğinizi hayal edin. Her sabah çocuğunuzun kafasında daha az sinaptik bağlantı olduğunu fark ediyorsunuz. Panik yapardın! “Bu doğru olamaz,

Machine Translated by Google

kayıp ve yıkım burada. Bir müdahaleye ihtiyacımız var. Bir doktora görünmeliyiz!" Ama yapmazsın. Tanık olduğunuz şey, ilerlemenin normal yoludur.

Ekonomiler, piyasalar ve kariyerler genellikle benzer bir yol izler - zararın ortasında büyüme.

ABD ekonomisinin son 170 yılda nasıl performans gösterdiği:



Ama bu süreçte ne oldu biliyor musunuz? Nereden başlayalım...

1.3 milyon Amerikalı, dokuz büyük savaşta savaşırken öldü.

Oluşturulan tüm şirketlerin kabaca %99,9'u iflas etti.

Machine Translated by Google

Dört ABD başkanına suikast düzenlendi.

Bir yılda 675.000 Amerikalı grip salgınından öldü.

30 ayrı doğal afet, her biri en az 400 Amerikalıyı öldürdü.

33 durgunluk toplam 48 yıl sürmüştür.

Bu durgunluklardan herhangi birini öngören tahmincilerin sayısı sıfıra yuvarlanır.

Borsa, en az 102 kez son zamanlardaki en yüksek seviyesinden %10'dan fazla düştü.

Hisse senetleri değerinin üçte birini en az 12 kez kaybetti.

Yıllık enflasyon 20 ayrı yılda %7'yi aştı.

Google'a göre, "ekonomik karamsarlık" kelimeleri gazetelerde en az 29.000 kez yer aldı.

Bu 170 yılda yaşam standardımız 20 kat arttı, ancak karamsarlık için somut sebeplerden yoksun bir gün bile geçmedi.

Aynı anda hem paranoyak hem de iyimser olabilen bir zihniyeti sürdürmek zordur, çünkü olayları siyah veya beyaz olarak görmek, nüansları kabul etmekten daha az çaba gerektirir. Ancak sizi uzun vadeli iyimserlikten yararlanacak kadar uzun süre hayatta tutmak için kısa vadeli paranoyaya ihtiyacınız var.

Jesse Livermore bunu zor yoldan çözdü.

İyi zamanları kötü zamanların sonuyla ilişkilendirdi. Zengin olmak, ona zengin kalmanın kaçınılmaz olduğunu ve yenilmez olduğunu hissettirdi. Neredeyse her şeyi kaybettikten sonra şöyle düşündü:

Machine Translated by Google

Bazen, bir spekülatörün kendisini şişirmekten alıkoyacağını öğrenmek için ödeyebileceği hiçbir bedelin çok yüksek olmadığını düşünüyorum. Zeki adamlar tarafından çok sayıda şut, doğrudan şişmiş kafaya kadar izlenebilir.

"Bu pahalı bir hastalık," dedi, "her yerde, herkes için."

Ardından, zorluklar karşısında büyümenin kafanızı sarmanın çok zor olabileceği başka bir yola bakacağız.

Machine Translated by Google

6.

Tails, You Win

You can be wrong half the time and still make a fortune.

Machine Translated by Google

“30 yıldır bu şeyle uğraşıyorum. Bence basit matematik, bazı projeler işe yarıyor ve bazıları çalışmıyor. İkisini de zorlamak için bir sebep yok. Sadece bir sonrakine geç."

—Brad Pitt, Screen Actors Guild Ödülü'nü kabul ediyor

Heinz Berggruen 1936'da Nazi Almanya'sından kaçtı. Amerika'ya yerleşti ve burada UC Berkeley'de edebiyat okudu.

Çoğu hesaba göre, gençliğinde özel bir umut göstermedi. Ancak 1990'lara gelindiğinde Berggruen, her şekilde, tüm zamanların en başarılı sanat tacirlerinden biriydi.

2000 yılında Berggruen, Picassos, Braques, Klees ve Matisses'ten oluşan devasa koleksiyonunun bir kısmını 100 milyon Euro'dan fazla bir fiyata Alman hükümetine sattı. Öyle bir pazarlıktı ki, Almanlar bunu fiilen bir bağış olarak gördüler. Koleksiyonun özel piyasa değeri 1 milyar doların çok üzerindeydi.

Bir kişinin çok sayıda şaheser toplayabilmesi şaşırtıcı. Sanat olabildiğince özneldir. Yüzyılın en çok rağbet gören eserlerinin neler olacağını daha erken yaşlarda kim tahmin edebilirdi?

"Beceri" diyebilirsiniz.

"Şans" diyebilirsiniz.

Yatırım firması Horizon Research'ün üçüncü bir açıklaması var. Ve yatırımcılar için çok alakalı.

Firma, "Büyük yatırımcılar büyük miktarlarda sanat eseri satın aldı" diye yazıyor. Portföydeki en iyi unsurlardan. Olanların hepsi bu."

Büyük sanat tüccarları endeks fonları gibi çalıştılar. Alabilecekleri her şeyi satın aldılar. Ve onu, beğendikleri tek tek parçalar değil, portföyler halinde satın aldılar. Sonra oturdular ve birkaç kazananın ortaya çıkmasını beklediler.

Tüm olan bu.

Belki de Berggruen gibi birinin hayatında edindiği eserlerin %99'u çok az değerli çıktı. Ama diğer %1'in onun gibi birinin işi olduğu ortaya çıkarsa, bu özellikle önemli değil.

Machine Translated by Google

Picasso. Berggruen çoğu zaman yanılabilir ve yine de son derece haklı çıkabilir.

İş ve yatırımda pek çok şey bu şekilde çalışır. Uzun kuyruklar - bir sonuç dağılımının en uzak uçları - sonuçların çoğunluğunu az sayıda olayın açıklayabildiği finansta muazzam bir etkiye sahiptir.

Matematiği anlasanız bile bununla başa çıkmak zor olabilir. Bir yatırımcının zamanın yarısında yanılıp yine de bir servet kazanması sezgisel değildir. Bu, birçok şeyin başarısız olmasının ne kadar normal olduğunu hafife aldığımız anlamına gelir. Bu, yaptıklarında aşırı tepki vermemize neden olur.

_

Steamboat Willie, Walt Disney'i animatör olarak haritaya koydu.
İş başarısı başka bir hikayeydi. Disney'in ilk stüdyosu iflas etti.
Filmlerinin yapımı korkunç derecede pahalıydı ve aşırı koşullarda finanse ediliyordu. 1930'ların ortalarında Disney 400'den fazla çizgi film üretmişti. Çoğu kısaydı, çoğu izleyiciler tarafından sevildi ve çoğu bir servet kaybetti.

Pamuk Prenses ve Yedi Cüceler her şeyi değiştirdi.

1938'in ilk altı ayında kazandığı 8 milyon dolar, şirketin daha önce kazandığı her şeyden çok daha yüksekti. Disney Studios'u dönüştürdü. Şirketin tüm borçları ödendi. Kilit çalışanlar elde tutma ikramiyeleri aldı. Şirket, bugün kaldığı Burbank'ta son teknoloji ürünü yeni bir stüdyo satın aldı. Bir Oscar, Walt'ı ünlüden tam bir ünlüye dönüştürdü. 1938'de birkaç yüz saatlik film çekmişti. Ama iş açısından, önemli olan tek şey Pamuk Prenses'in 83 dakikasıydı.

Devasa, kârlı, ünlü veya etkili olan herhangi bir şey, bir kuyruk olayının sonucudur - binde bir veya milyonda bir olay. Ve dikkatimizin çoğu devasa, kârlı, ünlü veya etkili şeylere gidiyor. Dikkat ettiğimiz şeylerin çoğu bir kuyruğun sonucu olduğunda, ne kadar nadir ve güçlü olduklarını hafife almak kolaydır.
vardır.

Bazı kuyruk odaklı endüstriler açıktır. Risk sermayesi alın. Bir VC 50 yatırım yaparsa, büyük olasılıkla yarısının başarısız olmasını, 10'unun oldukça iyi olmasını ve bir veya ikisinin fon getirisinin %100'ünü sağlayan bonanza olmasını bekler. Yatırım şirketi Correlation Ventures bir zamanlar rakamları ezdi.[20] 2004'ten 2014'e kadar 21.000'den fazla girişim finansmanından:

Machine Translated by Google

%65 para kaybetti.

Yatırımların yüzde iki buçuk'u 10x-20x yaptı.

Yüzde biri 20 kattan fazla getiri sağladı.

Yüzde yarısı - 21.000 şirketten yaklaşık 100'ü - 50 kat veya daha fazla kazandı. Endüstrinin getirilerinin çoğu buradan geliyor.

Risk sermayesini bu kadar riskli yapan şeyin bu olduğunu düşünebilirsiniz. Ve VC'ye yatırım yapan herkes bunun riskli olduğunu bilir. Çoğu girişim başarısız oluyor ve dünya sadece birkaç mega başarıya izin verecek kadar kibar.

Daha güvenli, öngörülebilir ve daha istikrarlı getiriler istiyorsanız, büyük halka açık şirketlere yatırım yaparsınız.

Ya da öyle düşünebilirsiniz.

Unutma, kuyruklar her şeyi yönlendirir.

Başarının büyük kamu hisseleri arasında zaman içindeki dağılımı, risk sermayesindekinden çok farklı değildir.

Halka açık şirketlerin çoğu aptaldır, birkaçı başarılıdır ve bir avuç şirket, borsa getirilerinin çoğunluğunu oluşturan olağanüstü kazananlar haline gelir.

JP Morgan Asset Management, 1980'den beri büyük, geniş bir halka açık şirketler topluluğu olan Russell 3000 Endeksi'nin getiri dağılımını yayınladı.[21] Tüm Russell 3000 hisse senedi bileşenlerinin yüzde kırkı, değerlerinin en az %70'ini kaybetti

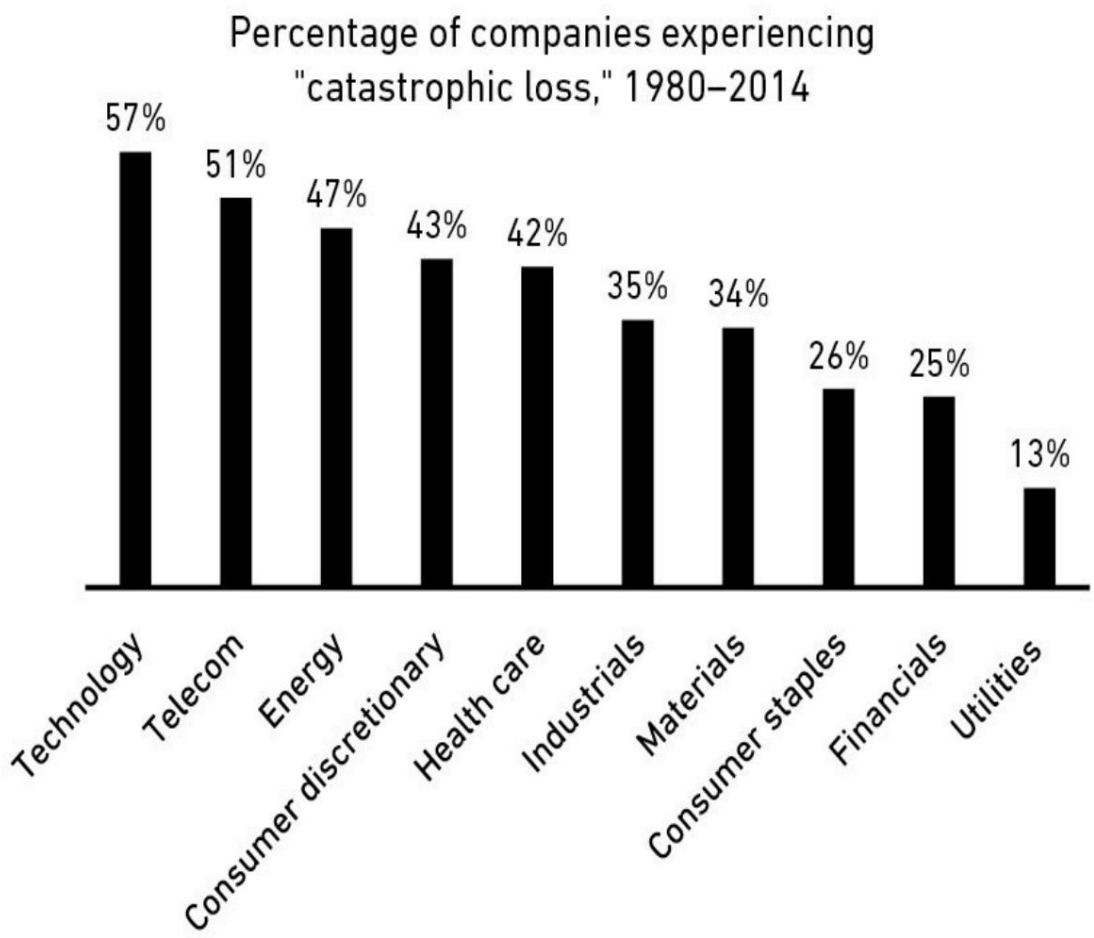
ve hiçbir zaman geri kazanılmadı. bu periyot.

Etkili bir şekilde, endeksin tüm genel getirileri, en az iki standart sapma ile daha iyi performans gösteren bileşen şirketlerinin %7'sinden geldi.

Risk sermayesinden bekleyeceğiniz türden bir şey. Ama sıkıcı, çeşitlendirilmiş bir endeksin içinde olan buydu.

Çoğu halka açık şirketin bu büyük patlaması hiçbir endüstriyi kurtarmaz. Tüm kamu teknolojisi ve telekom şirketlerinin yarısından fazlası değerlerinin çoğunu kaybeder ve asla iyileşemez. Kamu hizmetleri arasında bile başarısızlık oranı 10'da 1'den fazladır:

Machine Translated by Google



Burada ilginç olan şey, halka açık bir şirket olmak ve Russell 3000'in bir üyesi olmak için belli bir başarı düzeyine ulaşmış olmanızdır. Bunlar, gece yarısı startup'lar değil, kurulu şirketlerdir. Yine de, çoğunun yaşam süreleri nesillerle değil, yıllarla ölçülür.

Şu şirketlerden bir örnek alın: Russell 3000 Index'in eski bir üyesi olan Carolco.

İlk üç Rambo filmi, Terminator 2, Basic Instinct ve Total Recall dahil olmak üzere 1980'lerin ve 1990'ların en büyük filmlerinden bazılarını üretti.

Carolco 1987'de halka açıldı. Her vuruşta büyük bir başarı elde etti. 1991'de yarım milyar dolar gelir elde etti ve 400 milyon dolarlık bir piyasa değerine sahipti - o zamanlar özellikle bir film stüdyosu için büyük paraydı.

Ve sonra başarısız oldu.

Gişe rekorları kıranlar durdu, birkaç büyük bütçeli proje başarısız oldu ve 1990'ların ortalarında Carolco tarih oldu. 1996 yılında iflas etti.

Machine Translated by Google

sıfıra iner, iyi günler. Felaket bir kayıp. Ve 10 halka açık şirketten 4'ünün zaman içinde yaşadığı bir deneyim. Carolco'nun hikayesi benzersiz olduğu için değil, yaygın olduğu için anlatılmaya değer.

İşte bu hikayenin en önemli kısmı: Russell 3000, 1980'den bu yana 73 kattan fazla arttı. Bu muhteşem bir geri dönüş.
Başarı budur.

Endeksteki şirketlerin yüzde kırkı fiilen başarısız oldu.
Ancak, son derece iyi performans gösteren bileşenlerin %7'si, dud'ları dengelemek için fazlasıyla yeterliydi. Tıpkı Heinz Berggruen gibi ama Picasso ve Matisse yerine Microsoft ve Walmart ile.

Sadece birkaç şirket pazarın getirisinin çoğunu sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda bu şirketler içinde daha da fazla kuyruk olayı var.

2018'de Amazon, S&P 500'ün getirilerinin %6'sını sağladı. Ve Amazon'un büyümesi neredeyse tamamen, Fire Phone'dan seyahat acentelerine kadar yüzlerce ürünü deneyen bir şirketin kuyruk olayları olan Prime ve Amazon Web Servislerinden kaynaklanıyor.

Apple, 2018'deki endeksin getirilerinin neredeyse %7'sinden sorumluydu.
Ve ezici bir şekilde, teknoloji ürünleri dünyasında kuyruklar kadar kuyruklu olan iPhone tarafından yönlendiriliyor.

Peki bu şirketlerde kimler çalışıyor? Google'ın işe alım kabul oranı %0,2'dir.[22] Facebook'unki %0,1'dir.[23] Apple'ınki yaklaşık %2'dir.[24] Dolayısıyla, kuyruk geri dönüşlerini artıran bu kuyruk projelerinde çalışan kişilerin kuyrukları vardır.
kariyer.

Birkaç şeyin çoğu sonucu oluşturduğu fikri, yalnızca yatırım portföyünüzdeki şirketler için geçerli değildir. Aynı zamanda bir yatırımcı olarak kendi davranışınızın önemli bir parçasıdır.

Napolyon'un askeri bir deha tanımı, "Etrafındaki herkes delirdiğinde ortalama bir şeyi yapabilen adam" idi.

Yatırımda da öyle.

Çoğu finansal tavsiye bugünle ilgilidir. Şu anda ne yapmalısınız ve bugün hangi hisseler iyi alımlar gibi görünüyor?

Ama çoğu zaman bugün o kadar da önemli değil. Bir yatırımcı olarak yaşamınız boyunca, bugün, yarın ya da gelecek hafta vereceğiniz kararlar, etraftaki herkesin az sayıda günde -muhtemelen %1 veya daha azında- ne yaptığınız kadar önemli olmayacaktır. çıldırıyorsun.

Machine Translated by Google

1900'den 2019'a kadar her ay 1 dolar biriktirirseniz ne olacağını düşünün.

O 1 doları her ay ABD borsasına yatırabilirsin, yağmurda ya da parılda. Ekonomistlerin yaklaşan bir durgunluk veya yeni bir ayı piyasası hakkında çığlık atması önemli değil. Siz sadece yatırıma devam edin.
Bunu yapan bir yatırımcıya Sue diyelim.

Ama belki de bir durgunluk sırasında yatırım yapmak çok korkutucu. Belki de ekonomi durgunluk içinde değilken borsaya 1 dolarınızı yatırırsınız, durgunluktayken her şeyi satarsınız ve aylık dolarınızı nakit olarak biriktirirsiniz ve durgunluk sona erdiğinde her şeyi borsaya geri yatırırsınız. Bu yatırımcıya Jim diyeceğiz.

Ya da belki bir durgunluğun sizi korkutması birkaç ay sürer ve sonra piyasaya geri dönmeden önce güveninizi yeniden kazanmanız biraz zaman alır. Durgunluk olmadığında hisse senetlerine 1 dolar yatırırsınız, durgunluk başladıktan altı ay sonra satarsınız ve durgunluk sona erdikten sonra altı ay sonra tekrar yatırım yaparsınız. Sana Tom diyeceğiz.

Bu üç yatırımcı zamanla ne kadar para kazanır?

Sue 435.551 dolar ile sona eriyor.

Jim'in 257.386 doları var.

234.476 dolar.

Sue bir mil farkla kazanır.

1900 ile 2019 arasında 1.428 ay vardı. Bunların 300'den biraz fazlası durgunluk dönemindeydi. Böylece, ekonominin bir durgunluk içinde veya yakınında olduğu zamanın sadece %22'sinde sakinliğini koruyan Sue, Jim veya Tom'dan neredeyse dörtte üç oranında daha fazla paraya sahip oluyor.

Daha yeni bir örnek vermek gerekirse: 2008'in sonlarında ve 2009'un başlarında birkaç ay boyunca bir yatırımcı olarak nasıl davrandığınız, muhtemelen 2000'den 2008'e kadar yaptığınız her şeyden çok, yaşam boyu getirileriniz üzerinde daha fazla etkiye sahip olacaktır.

İşlerinin "saf terör anlarıyla noktalanan saatlerce can sıkıntısı" olduğuna dair eski bir pilot espri var. Yatırımda da öyle. Bir yatırımcı olarak başarınız, seyir kontrolüne harcadığınız yıllar değil, noktalı terör anlarına nasıl tepki verdiğinizle belirlenecektir.

Yatırım dehasının iyi bir tanımı, etrafındaki herkes delirdiğinde ortalama bir şeyi yapabilen erkek ya da kadındır.

Machine Translated by Google

Kuyruklar her şeyi yönlendirir.

İş, yatırım ve finansta her şeyi kuyrukların yönlendirdiğini kabul ettiğinizde, birçok şeyin ters gitmesinin, kırılmasının, başarısız olmasının ve düşmesinin normal olduğunu fark edersiniz.

İyi bir stok toplayıcı iseniz, belki de yarısında haklı olacaksınız.

İyi bir iş lideriyseniz, ürün ve strateji fikirlerinizin belki yarısı işe yarayabilir.

İyi bir yatırımcıysanız, çoğu yıl sadece iyi olacak ve çoğu zaman kötü olacak.

İyi bir çalışansanız, birkaç deneme ve denemeden sonra doğru şirketi doğru alanda bulacaksınız.

Tabi eğer iyiysen.

Peter Lynch, zamanımızın en iyi yatırımcılarından biridir. Bir keresinde "Bu işte harikaysanız, 10 üzerinden altı kez haklısınız" dedi.

Her seferinde mükemmel olmanız gereken alanlar var. Örneğin uçak uçurmak. Sonra neredeyse her zaman en azından oldukça iyi olmak istediğiniz alanlar var. Restoran şefi diyelim.

Yatırım, işletme ve finans bu alanlar gibi değildir.

Hem yatırımcılardan hem de girişimcilerden öğrendiğim bir şey, hiç kimsenin her zaman iyi kararlar vermediğidir. En etkileyici insanlar, çoğu zaman harekete geçen korkunç fikirlerle doludur.

Amazon'u al. Büyük bir şirkette başarısız bir ürün lansmanının normal ve iyi olacağını düşünmek sezgisel değil. Sezgisel olarak, CEO'nun hissedarlardan özür dilemesi gerektiğini düşünürdünüz. Ancak CEO Jeff Bezos, şirketin Fire Phone'un feci lansmanından kısa bir süre sonra şunları söyledi:

Bunun büyük bir başarısızlık olduğunu düşünüyorsanız, şu anda çok daha büyük başarısızlıklar üzerinde çalışıyoruz. Şaka yapmıyorum. Bazıları Fire Phone'u küçücük bir darbe gibi gösterecek.

Amazon'un Fire Phone'da çok para kaybetmesi sorun değil çünkü Amazon Web Servisleri gibi on milyarlarca dolar kazanan bir şey tarafından dengelenecek. Kurtarmak için kuyruklar.

Machine Translated by Google

Netflix CEO'su Reed Hastings bir keresinde şirketinin birkaç büyük bütçeli prodüksiyonu iptal ettiğini duyurmuştu. Cevap verdi:

Şu anda isabet oranımız çok yüksek. İçerik ekibini her zaman zorluyorum. Daha fazla risk almalıyız. Daha çılgın şeyler denemelisin çünkü genel olarak daha yüksek bir iptal oranımız olmalı.

Bunlar hayaller ya da sorumluluk hataları değildir. Kuyrukların başarıyı nasıl yönlendirdiğinin akıllıca bir kabulüdürler. Her Amazon Prime veya Orange is The New Black için, kesinlikle bazı dud'larınız olacağını biliyorsunuz.

Bunun sezgisel olmamasının bir nedeni, çoğu alanda kuyruk başarısı ürününe yol açan kayıpları değil, yalnızca bitmiş ürünü görmemizdir.

Televizyonda gördüğüm Chris Rock çok komik, kusursuz. Her yıl düzinelerce küçük kulüpte sahne alan Chris Rock gayet iyi. Yani tasarım gereği. Hiçbir komedi dehası, hangi şakaların iyi sonuç vereceğini önceden bilecek kadar akıllı değildir. Her büyük komedyen, malzemesini büyük mekanlarda kullanmadan önce küçük kulüplerde test eder. Rock'a bir keresinde küçük kulüpleri özleyip özlemediği soruldu. Cevap verdi:

Bir tura başladığımda, arenalarda başlamış gibi değilim. Bu son turdan önce New Brunswick'te Stres Fabrikası denen bu yerde performans sergiledim. Tura hazırlanırken yaklaşık 40-50 gösteri yaptım.

Bir gazete bu küçük kulüp oturumlarının profilini çıkardı. Rock'ın not sayfalarını karıştırdığını ve malzemeyle uğraştığını anlattı. “Bu şakalardan bazılarını kesmek zorunda kalacağım” diyor orta skeç. Netflix'te gördüğüm güzel şakalar yüzlerce denemeden oluşan bir evrenden çıkan kuyruklardır.

Benzer bir şey yatırımda da olur. Warren Buffett'ın net değerini veya ortalama yıllık getirisini bulmak kolaydır. Ya da en iyi, en dikkate değer yatırımları. Onlar tam orada, açıktalar ve insanların hakkında konuştuğu şeyler onlar.

Kariyeri boyunca yaptığı her yatırımı bir araya getirmek çok daha zor. Kimse aptal seçimlerden, çirkin işlerden, kötü satın almalardan bahsetmiyor. Ama onlar Buffett'ın hikayesinin büyük bir parçası. Onlar kuyruk odaklı geri dönüşlerin diğer tarafıdır.

Machine Translated by Google

2013'teki Berkshire Hathaway hissedar toplantısında Warren Buffett, hayatı boyunca 400 ila 500 hisseye sahip olduğunu ve parasının çoğunu bunlardan 10'undan kazandığını söyledi. Charlie Munger devam etti: "Berkshire'ın en iyi yatırımlarından sadece birkaçını kaldırırsanız, uzun vadeli performansı oldukça ortalamadır."

Bir rol modelin başarılarına özel önem verdiğimizde, kazanımlarının eylemlerinin küçük bir yüzdesinden geldiğini gözden kaçırırız. Bu, kendi başarısızlıklarımızı, kayıplarımızı ve aksiliklerimizi yanlış bir şey yapıyormuşuz gibi hissettirir. Ama ustalar kadar sıklıkla yanılıyor olabiliriz ya da bir nevi haklı olabiliriz. Haklı olduklarında daha haklı olabilirler, ancak sizin kadar sık yanılıyor olabilirler.

George Soros bir keresinde, "Önemli olan haklı veya haksız olmanız değil, haklı olduğunuzda ne kadar para kazandığınız ve haksız olduğunuzda ne kadar kaybettiğinizdir" demişti. Zamanın yarısında yanılabilir ve yine de bir servet kazanabilirsiniz.

–

Galaksimizde 100 milyar gezegen var ve bildiğimiz kadarıyla akıllı yaşamları olan sadece bir tanesi.

Bu kitabı okuyor olmanız, hayal edebileceğiniz en uzun kuyruğun sonucudur.

Bu mutlu olunacak bir şey. Şimdi, paranın sizi nasıl daha da mutlu edebileceğine bakalım.

Machine Translated by Google

7.
Freedom

Controlling your time is the highest
dividend money pays.

Machine Translated by Google

Zenginliğin en yüksek şekli, her sabah uyanıp “Bugün ne istersem yapabilirim” diyebilme yeteneğidir.

İnsanlar kendilerini mutlu etmek için daha zengin olmak isterler. Mutluluk karmaşık bir konudur çünkü herkes farklıdır. Ancak mutlulukta ortak bir payda varsa - evrensel bir neşe yakıtı - o da insanların hayatlarını kontrol etmek istemeleridir.

İstediğini, istediğin zaman, istediğin kişiyle, istediğin kadar yapabilme yeteneği paha biçilemez. Bu, paranın ödediği en yüksek temettüdür.

–

Angus Campbell, Michigan Üniversitesi'nde psikologdu. 1910'da doğdu, araştırması psikolojinin ezici bir şekilde insanları aşağı çeken bozukluklara - depresyon, anksiyete, şizofreni gibi şeylere odaklandığı bir çağda gerçekleşti.

Campbell, insanları neyin mutlu ettiğini bilmek istedi. 1981 tarihli The Sense of Wellbeing in America adlı kitabı, insanların genellikle birçok psikoloğun varsaydığından daha mutlu olduğuna işaret ederek başlıyor. Ancak bazıları açıkça diğerlerinden daha iyi durumdaydı. Ve onları gelire, coğrafyaya veya eğitime göre gruplandıramazsınız, çünkü bu kategorilerin her birindeki pek çok kişi kronik olarak mutsuz oluyor.

Mutluluğun en güçlü ortak paydası basitti. Campbell özetledi:

> Kişinin yaşamını kontrol etme konusunda güçlü bir duygusuna sahip olması, göz önünde bulundurduğumuz nesnel yaşam koşullarının herhangi birinden çok, olumlu refah duygularının daha güvenilir bir göstergesidir.

Maaşından fazla. Evinizin büyüklüğünden daha fazla. İşinizin prestijinden daha fazlası. İstediğini, istediğin zaman, istediğin insanlarla yapma üzerindeki kontrol, insanları mutlu eden en geniş yaşam tarzı değişkenidir.

Machine Translated by Google

Paranın en büyük içsel değeri - ve bu abartılamaz - size zamanınız üzerinde kontrol sağlama yeteneğidir. Ne yapabileceğiniz ve ne zaman yapabileceğiniz üzerinde size daha fazla kontrol sağlayan, harcanmamış varlıklardan gelen bir bağımsızlık ve özerklik düzeyini yavaş yavaş elde etmek.

Az miktarda servet, hasta olduğunuzda bankayı bozmadan işten birkaç gün izin alabilmeniz anlamına gelir. Bu yeteneğe sahip değilseniz, bu yeteneği kazanmak çok büyük.

Biraz daha fazlası, bulduğunuz ilk işi almak zorunda kalmak yerine, işten çıkarıldıktan sonra iyi bir işin gelmesini beklemek anlamına gelir. Bu hayat değiştirebilir.

Altı aylık acil harcama, patronunuzdan korkmamak anlamına gelir, çünkü yeni bir iş bulmak için biraz zaman ayırmanız gerektiğinde mahvolmayacağınızı bilirsiniz.

Daha fazlası, daha düşük ücretli ancak esnek çalışma saatleri olan bir işe girme yeteneği anlamına gelir. Belki daha kısa bir gidip gelen. Veya bunun için nasıl ödeme yapacağınız konusunda endişelenmenize gerek kalmadan tıbbi bir acil durumla başa çıkabilmek.

Sonra, ihtiyacınız olduğu zaman değil, istediğiniz zaman emekli oluyorsunuz.

Paranızı zaman ve seçenekler satın almak için kullanmak, birkaç lüks ürünün rekabet edebileceği bir yaşam tarzı avantajına sahiptir.

Üniversite boyunca bir yatırım bankacısı olmak istedim.
Bunun tek bir nedeni vardı: çok para kazandılar.
Tek sürüş buydu ve %100 olumlu olduğum bir şey, onu aldığımda beni daha mutlu ederdi. İlk yılımda Los Angeles'taki bir yatırım bankasında yaz stajı yaptım ve kariyer piyangosunu kazandığımı düşündüm. Tek istediğim buydu.

İlk günümde yatırım bankacılarının neden çok para kazandığını anladım: İnsanların kaldırabileceğini bildiğimden daha uzun ve kontrollü saatlerde çalışıyorlar. Aslında çoğu bunu kaldıramaz.
Gece yarısından önce eve gitmek bir lüks olarak görülüyordu ve ofiste bir söz vardı: "Cumartesi günü işe gelmezsen, Pazar günü geri dönme zahmetine girme." Bu iş entelektüel olarak teşvik ediciydi, iyi para ödüyordu ve kendimi önemli hissettirdi. Ama zamanımın her uyanık saniyesi bir

Machine Translated by Google

hayatımın en sefil deneyimlerinden birine dönüştürmek için yeterli olan patronumun taleplerine köle olmak. Dört aylık bir stajdı. bir ay dayanabildim.

Bunun en zor yanı işi çok seviyor olmamdı. Ve çok çalışmak istedim. Ancak kontrol edemediğiniz bir programda sevdiğiniz bir şeyi yapmak, nefret ettiğiniz bir şeyi yapmakla aynı şeyi hissedebilir.

Bu duygunun bir adı var. Psikologlar buna reaktans diyor. Pennsylvania Üniversitesi'nde pazarlama profesörü olan Jonah Berger, durumu çok iyi özetledi:

İnsanlar kontrolün kendilerinde olduğunu hissetmekten hoşlanırlar - sürücü koltuğunda. Onlara bir şey yaptırmaya çalıştığımızda, kendilerini güçsüz hissediyorlar. Seçimi kendilerinin yapmış gibi hissetmek yerine, onlar için yaptığımızı düşünüyorlar. Bu yüzden, başlangıçta aynı fikirde olmaktan mutlu olsalar bile, hayır derler veya başka bir şey yaparlar.[25]

Bu sözün ne kadar doğru olduğunu kabul ettiğinizde, istediğiniz şeyi, istediğiniz zaman, istediğiniz kişiyle, istediğiniz yerde, istediğiniz süre boyunca yapabilmenizi sağlayan bir hayata parayı hizalamanın inanılmaz bir getirisi olduğunu fark ediyorsunuz.

Başarılı bir girişimci olan Derek Sivers, bir keresinde, kendisinden nasıl zengin olduğuyla ilgili hikayeyi anlatmasını isteyen bir arkadaşı hakkında şunları yazmıştı:

Manhattan'ın merkezinde 20 dolar ödeyen bir günlük işim vardı.

k

yılda - asgari ücret hakkında... Hiç dışarıda yemek yemedim ve hiç taksiye binmedim. Yaşam maliyetim aylık 1000$ civarındaydı ve aylık 1800$ kazanıyordum. Bunu iki yıl boyunca yaptım ve 12.000 dolar biriktirdim. 22 yaşındaydım.

12.000 dolarım olduğunda işimi bırakıp tam zamanlı bir müzisyen olabilirdim. Yaşam maliyetimi ödemek için ayda birkaç konser alabileceğimi biliyordum. Yani özgürdüm. Bir ay sonra işimden ayrıldım ve bir daha hiç işim olmadı.

Machine Translated by Google

Arkadaşıma bu hikayeyi anlatmayı bitirdiğimde, daha fazlasını istedi. Hayır dedim, o kadar. “Hayır, şirketini sattığında ne olacak?” dedi.

Hayır dedim, bu hayatımda büyük bir fark yaratmadı. Bu sadece bankada daha fazla paraydı. Fark 22.[2] yaşımdayken oldu[6]

–

Amerika Birleşik Devletleri dünya tarihinin en zengin ülkesidir. Ancak bugün vatandaşlarının, servet ve gelirin çok daha düşük olduğu, hatta medyan düzeyde ve enflasyona göre ayarlanmış olduğu 1950'lerde olduğundan ortalama olarak daha mutlu olduğuna dair çok az kanıt var. 140 ülkede 150.000 kişiyle yapılan 2019 Gallup anketi, Amerikalıların yaklaşık %45'inin önceki gün “çok endişeli” hissettiğini söylediğini ortaya koydu.[27] Küresel ortalama %39'du. Amerikalıların yüzde elli beşi önceki gün “çok fazla stres” hissettiklerini söyledi. Dünyanın geri kalanı için, %35'i aynı şeyi söyledi.

Burada olanların bir kısmı, daha büyük ve daha iyi şeyler satın almak için daha büyük servetimizi kullanmamız. Ama aynı anda zamanımız üzerinde daha fazla kontrolden vazgeçtik. En iyi ihtimalle, bu şeyler birbirini iptal eder.

Enflasyona göre ayarlanmış ortanca aile geliri 1955'te 29.000 dolardı.[28] 2019'da 62.000 doların biraz üzerindeydi. Bu zenginliği, ortanca bir aile için bile, 1950'lerin Amerikalıları için neredeyse hiç tasavvur edilemeyen bir hayat yaşamak için kullandık. 1950'de 983 fit kare olan ortanca Amerikan evi, 2018'de 2.436 fit kareye yükseldi. Ortalama yeni Amerikan evinin şu anda sahiplerinden daha fazla banyosu var. Arabalarımız daha hızlı ve daha verimli, televizyonlarımız daha ucuz ve daha keskin.

Öte yandan, zamanımıza olanlar ilerlemeye pek benzemiyor. Ve pek çok neden, artık çoğumuzun sahip olduğu işlerle ilgili.

John D. Rockefeller, tüm zamanların en başarılı iş adamlarından biriydi. Ayrıca zamanının çoğunu kendi başına geçiren bir münzeviydi. Nadiren konuşuyordu, kasıtlı olarak

Machine Translated by Google

kendine ulaşılmaz ve dikkatini çektiğinde sessiz kalıyor.

Ara sıra Rockefeller'ın kulağına sahip olan bir rafineri işçisi bir keresinde şöyle demişti: "Arkasına oturup hiçbir şey söylemeden herkesin konuşmasına izin veriyor."

Toplantılar sırasında sessizliği sorulduğunda, Rockefeller sık sık bir şiir okurdu:

Bir meşe ağacında yaşlı bilge bir baykuş yaşardı,

Ne kadar çok gördüyse o kadar az konuştu,

Ne kadar az konuşursa, o kadar çok duyardı,

Neden hepimiz o bilge yaşlı kuş gibi değiliz?

Rockefeller tuhaf bir adamdı. Ama şimdi on milyonlarca işçi için geçerli olan bir şey buldu.

Rockefeller'ın işi kuyu açmak, trenleri yüklemek veya varilleri taşımak değildi. Düşünmek ve doğru kararlar vermekti. Rockefeller'in ürünü - onun teslimatı - elleriyle, hatta sözleriyle yaptığı şey değildi. Kafasının içinde anladığı şey buydu.
Demek zamanının ve enerjisinin çoğunu burada harcıyordu. Çoğu insan için boş zaman ya da boş zaman gibi görünebilecek zamanlarda günün büyük bir bölümünde sessizce oturmasına rağmen, sürekli zihninde çalışıyor, sorunları düşünüyordu.

Bu onun zamanında benzersizdi. Rockefeller'ın zamanındaki hemen hemen tüm işler, ellerinizle bir şeyler yapmayı gerektiriyordu. Ekonomist Robert Gordon'a göre, 1870'de işlerin %46'sı tarımda ve %35'i zanaat veya imalattaydı. Çok az meslek bir işçinin beynine dayanıyordu. sen düşünmedin; kesintisiz çalıştınız ve işiniz görünür ve somuttu.

Bugün, bu çevrildi.

İşlerin yüzde otuz sekizi artık “yöneticiler, memurlar ve profesyoneller” olarak belirlendi. Bunlar karar verme işleri.
Diğer %41'i ise genellikle eylemleriniz kadar düşüncelerinize de dayanan hizmet işleridir.

Machine Translated by Google

Çoğumuz, 1950'lerin tipik bir imalat işçisinden daha çok Rockefeller'a daha yakın görünen işlere sahibiz, bu da günlerimizin, mesai saatlerimizi doldurup fabrikayı terk ettiğimizde bitmediği anlamına geliyor. Sürekli kafamızın içinde çalışıyoruz, yani iş hiç bitmeyecekmiş gibi geliyor.

İşiniz araba yapmaksa, montaj hattında olmadığınızda yapabileceğiniz çok az şey vardır. İşten ayrılıyorsunuz ve aletlerinizi fabrikada bırakıyorsunuz. Ancak işiniz bir pazarlama kampanyası oluşturmaksa -düşünceye dayalı ve karar verici bir iş- aracınız, sizi asla terk etmeyen kafanızdır. İşe gidip gelirken, akşam yemeği hazırlarken, çocuklarınızı uyuturken ve sabahın üçünde stresli uyandığınızda projenizi düşünüyor olabilirsiniz. 1950'de olduğundan daha az saat çalışabilirsiniz. Ama sanki 7/24 çalışıyormuşsunuz gibi geliyor.

The Atlantic'ten Derek Thompson bir keresinde bunu şöyle tanımlamıştı:

21. yüzyılın işletim ekipmanı taşınabilir bir cihazsa, bu modern fabrikanın hiç bir yer olmadığı anlamına gelir. Günün kendisidir. Bilgisayar çağı, üretkenlik araçlarını ofisten kurtardı. Dizüstü bilgisayarları ve akıllı telefonları taşınabilir çok amaçlı medya yapma makineleri olan çoğu bilgi çalışanı teorik olarak ana ofiste öğleden sonra saat 2'de Tokyo WeWork'ta saat 2'de veya gece yarısı kanepede olduğu kadar verimli olabilir.[29]

Önceki nesillere kıyasla, zamanınız üzerindeki kontrol azaldı. Ve zamanınızı kontrol etmek mutluluk konusunda çok önemli bir etken olduğundan, ortalama olarak her zamankinden daha zengin olmamıza rağmen insanların kendilerini daha mutlu hissetmemelerine şaşırmamalıyız.

Bu konuda ne yapıyoruz?

Çözülmesi kolay bir problem değil çünkü herkes farklı.
İlk adım, yalnızca neyin neredeyse herkesi mutlu ettiğini ve neyin mutlu etmediğini kabul etmektir.

Machine Translated by Google

Gerontolog Karl Pillemer, 30 Lessons for Living adlı kitabında, onlarca yıllık yaşam deneyiminden öğrendikleri en önemli dersleri arayan binlerce yaşlı Amerikalıyla röportaj yaptı. O yazdı:

Hiç kimse -bin kişiden biri değil- mutlu olmak için istediğiniz şeyleri satın almak için para kazanmak için elinizden geldiğince çok çalışmanız gerektiğini söylemedi.

Hiç kimse - tek bir kişi değil - en az çevrenizdeki insanlar kadar zengin olmanın önemli olduğunu söylemedi ve onlardan daha fazlasına sahipseniz, bu gerçek başarıdır.

Hiç kimse - tek bir kişi değil - işinizi gelecekte arzu ettiğiniz kazanç gücüne göre seçmeniz gerektiğini söylemedi.

Değer verdikleri şey, kaliteli arkadaşlıklar, kendilerinden daha büyük bir şeyin parçası olmak ve çocuklarıyla kaliteli, yapılandırılmamış zaman geçirmek gibi şeylerdi. “Çocuklarınız paranızı (ya da paranızın satın aldığını) hiçbir yerde sizi istedikleri kadar istemiyor. Pillemer, özellikle sizi yanlarında istiyorlar” diye yazıyor.

Her şeyi yaşamış olanlardan alın: Zamanınızı kontrol etmek, paranın ödediği en yüksek temettüdür.

Şimdi, paranın ödediği en düşük temettülerden biri hakkında kısa bir bölüm.

Machine Translated by Google

8.

Man in the Car Paradox

No one is impressed with your possessions as much as you are.

Machine Translated by Google

Vale olmanın en iyi yanı, kaldırımlara dokunan en havalı arabalardan bazılarını sürmektir. Misafirler, tüm aristokrat filosu olan Ferraris, Lamborghinis, Rolls-Royces ile geldiler.

Bu arabalardan birine sahip olmak benim hayalimdi, çünkü (düşündüm ki) başkalarına o kadar güçlü bir sinyal gönderdiler ki, siz yaptınız. Sen akıllısın. Zenginsin. zevkin var. Sen önemlisin. Bana bak.

İroni şu ki, onlara, sürücülere nadiren baktım.

Güzel bir araba kullanan birini gördüğünüzde, nadiren "Vay canına, bu arabayı kullanan adam havalı" diye düşünürsünüz. Bunun yerine, "Vay canına, o arabaya sahip olsaydım, insanlar benim havalı olduğumu düşünürdü" diye düşünürsünüz. Bilinçaltı ya da değil, insanlar böyle düşünüyor.

Burada bir paradoks var: insanlar, zenginliğin başkalarına beğenilmeleri ve beğenilmeleri gerektiğinin sinyalini vermesini isteme eğilimindedir. Ama gerçekte bu diğer insanlar, zenginliğin takdire şayan olduğunu düşünmedikleri için değil, zenginliğinizi kendi beğenilme ve beğenilme arzuları için bir ölçüt olarak kullandıkları için genellikle size hayran olmayı atlarlar.

Oğlum doğduktan sonra yazdığım mektupta, “Pahalı bir araba, süslü bir saat ve büyük bir ev istediğinizi düşünebilirsiniz. Ama sana söylüyorum, yapmıyorsun. İstediğiniz şey, diğer insanlardan saygı ve hayranlık duymak ve pahalı şeylere sahip olmanın onu getireceğini düşünüyorsunuz. Özellikle de size saygı duymak ve size hayran olmak istediğiniz insanlardan, neredeyse hiç olmaz.”

Bunu bir uşak olarak, Ferrari'leriyle otele giden tüm insanları düşünmeye başladığımda, beni aval aval bakarken öğrendim. İnsanlar gittikleri her yerde aval aval bakmalı ve eminim çok sevmişlerdir. Eminim hayran olduklarını hissetmişlerdir.

Ama onları umursamadığımı biliyorlar mıydı, hatta onları fark ediyor muydu? Sadece arabaya aval aval baktığımı ve kendimi sürücü koltuğunda hayal ettiğimi biliyorlar mıydı?

Kendilerine hayranlık getireceğini düşünerek bir Ferrari mi satın aldılar ki, benim ve muhtemelen diğerlerinin çoğunun

Machine Translated by Google

arabadan etkilendim aslında onlara, sürücüye, bir an olsun düşünmediler mi?

Bu aynı fikir büyük evlerde yaşayanlar için de geçerli mi?
Neredeyse kesin.

Takı ve kıyafet? Evet.

Buradaki amacım zenginlik peşinde koşmaktan vazgeçmemek. Hatta süslü arabalar. İkisini de severim.

İnsanların genellikle başkaları tarafından saygı duyulmayı ve beğenilmeyi arzuladıkları ve parayı süslü şeyler satın almak için kullanmanın hayal ettiğinizden daha azını getirebileceği ince bir kabuldür. Hedefiniz saygı ve hayranlıksa, onu nasıl aradığınıza dikkat edin. Alçakgönüllülük, nezaket ve empati size beygir gücünün verebileceğinden daha fazla saygı getirecek.

Ferrariler hakkında konuşmayı bitirmedik. Bir sonraki bölümde hızlı araba paradoksu hakkında başka bir hikaye.

Machine Translated by Google

9.

Wealth is What You Don't See

Spending money to show people how much money you have is the fastest way to have less money.

Machine Translated by Google

Paranın birçok ironisi vardır. İşte önemli bir tane: Zenginlik, görmediğiniz şeydir.

Vale olarak geçirdiğim zaman, 2000'li yılların ortalarında, maddi görünümün oksijen dışında her şeyden önce geldiği Los Angeles'taydı.

Etrafta dolaşan bir Ferrari görürseniz, sezgisel olarak arabanın sahibinin zengin olduğunu varsayabilirsiniz - onlara fazla dikkat etmeseniz bile. Ama bu insanlardan bazılarını tanıdıkça, durumun her zaman böyle olmadığını anladım. Birçoğu, maaşlarının büyük bir yüzdesini bir arabaya harcayan vasat başarılardı.

Roger diyeceğimiz birini hatırlıyorum. Benim yaşımdaydı. Roger'ın ne yaptığı hakkında hiçbir fikrim yoktu. Ama insanların varsayımlarda bulunması için yeterli olan bir Porsche kullandı.

Sonra bir gün Roger eski bir Honda'ya geldi. Aynı hafta ve sonraki hafta.

"Porsche'ne ne oldu?" Diye sordum. Araba kredisinde temerrüde düştükten sonra geri alındığını söyledi. Utanç zerresi yoktu. Oyundaki bir sonraki oyunu anlatıyormuş gibi cevap verdi. Onun hakkında sahip olabileceğin her varsayım yanlıştı. Los Angeles, Rogers'la dolu.

100.000 dolarlık araba kullanan biri zengin olabilir. Ancak servetleriyle ilgili sahip olduğunuz tek veri, arabayı satın almadan önce sahip olduklarından 100.000 $ daha az (veya 100.000 $ daha fazla borcu) olduğudur. Onlar hakkında tek bildiğin bu.

Zenginliği gördüklerimizle yargılama eğilimindeyiz, çünkü önümüzde sahip olduğumuz bilgi bu. İnsanların banka hesaplarını veya aracılık hesaplarını göremiyoruz. Bu yüzden finansal başarıyı ölçmek için dış görünüşe güveniyoruz. Arabalar. Evler.
Instagram fotoğrafları.

Modern kapitalizm, insanların onu aziz bir endüstri haline getirene kadar onu taklit etmesine yardım ediyor.

Ama gerçek şu ki zenginlik sizin göremediğiniz şeydir.

Zenginlik, satın alınmayan güzel arabalardır. Elmaslar satın alınmadı. Giyilmeyen saatler, vazgeçilen kıyafetler ve

Machine Translated by Google

birinci sınıf yükseltme reddedildi. Servet, henüz gördüğünüz şeylere dönüştürülmemiş finansal varlıklardır.

Zenginlik hakkında böyle düşünmüyoruz çünkü göremediğiniz şeyi bağlamlaştıramazsınız.

Şarkıcı Rihanna, fazla harcama yaptıktan sonra neredeyse iflas etti ve mali danışmanına dava açtı. Danışman yanıtladı: "Ona bir şeylere para harcarsan, sonunda paranın değil, şeylerin olacağını söylemen gerçekten gerekli miydi?"[30] Gülebilirsin ve lütfen yap. Ama cevap, evet, insanlara

bunun söylenmesi gerekiyor. Çoğu insan milyoner olmak istediğini söylediğinde, aslında "Bir milyon dolar harcamak istiyorum" demek isteyebilir. Ve bu kelimenin tam anlamıyla milyoner olmanın tam tersidir.

Yatırımcı Bill Mann bir keresinde şöyle yazmıştı: “Zengin hissetmenin, gerçekten güzel şeylere çok para harcamaktan daha hızlı bir yolu yoktur. Ama zengin olmanın yolu, sahip olduğun parayı harcamak ve sahip olmadığın parayı harcamamaktır. Gerçekten bu kadar basit.”[31] Bu

mükemmel bir tavsiye, ancak yeterince ileri gitmeyebilir. Zengin olmanın tek yolu, sahip olduğunuz parayı harcamamaktır.
Zenginlik biriktirmenin tek yolu bu değil; zenginliğin tam tanımıdır.

Zengin ve zengin arasındaki farkı tanımlamaya dikkat etmeliyiz. Semantikten daha fazlasıdır. Farkı bilmemek, sayısız kötü para kararının kaynağıdır.

Zengin, cari bir gelirdir. 100.000$'lık araba kullanan birinin zengin olduğu neredeyse kesindir, çünkü arabayı borçla satın almış olsalar bile, aylık ödemeyi karşılayabilmek için belirli bir gelir düzeyine ihtiyacınız vardır. Büyük evlerde yaşayanlar da öyle. Zenginleri tespit etmek zor değil. Genellikle kendilerini tanıtmak için kendi yollarından çıkarlar.

Ama zenginlik gizlidir. Harcanmayan gelirdir. Zenginlik, daha sonra bir şey satın almak için henüz alınmamış bir seçenektir. Değeri, size seçenekler, esneklik ve bir gün içinde şu anda yapabileceğinizden daha fazla şey satın almak için büyüme sunmasıdır.

Diyet ve egzersiz faydalı bir benzetme sunar. Kilo vermek, işe girenler arasında bile herkesin bildiği gibi zordur.

Machine Translated by Google

kuvvetli egzersiz. Bill Bryson, The Body adlı kitabında bunun nedenini şöyle açıklıyor:

Amerika'da yapılan bir araştırma, insanların bir antrenmanda yaktıkları kalori miktarını dört kat fazla tahmin ettiklerini buldu. Ayrıca daha sonra yaktıkları kalorinin ortalama iki katı kadar daha fazla kalori tükettiler... Gerçek şu ki, çok fazla yemek yiyerek çok fazla egzersizi hızla geri alabilirsiniz ve çoğumuz yaparız.

Egzersiz zengin olmak gibidir. "İşi yaptım ve şimdi kendime büyük bir yemek ısmarlamayı hak ediyorum" diye düşünüyorsunuz. Zenginlik, bu tedavi yemeğini geri çeviriyor ve aslında net kalori yakıyor. Zordur ve kendi kendini kontrol etmeyi gerektirir. Ancak yapabilecekleriniz ile yapmayı seçtiğiniz şeyler arasında zamanla size biriken bir boşluk yaratır.

Birçoğumuz için sorun, zengin rol modelleri bulmanın kolay olmasıdır. Zenginleri bulmak daha zordur çünkü tanım gereği başarıları daha gizlidir.

Elbette, bir şeylere çok para harcayan zengin insanlar da var. Ancak bu durumlarda bile zenginliklerini değil zenginliklerini görüyoruz. Almayı seçtikleri arabaları ve belki de çocuklarını göndermeyi seçtikleri okulu görüyoruz. Tasarrufları, emeklilik hesaplarını veya yatırım portföylerini görmüyoruz. Aldıkları evleri görüyoruz, esneselerdi alabilecekleri evleri değil.

Buradaki tehlike, bence çoğu insanın derinlerde bir yerde zengin olmak istemesi. Henüz harcanmamış finansal varlıkların size verebileceği özgürlük ve esneklik istiyorlar. Ama o kadar içimize işlemiş ki, paraya sahip olmak para harcamaktır, aslında zengin olmak için gereken kısıtlamayı göremiyoruz.
Ve göremediğimiz için onu öğrenmemiz zor.

İnsanlar taklit ederek öğrenmede iyidirler. Ancak zenginliğin gizli doğası, başkalarını taklit etmeyi ve onlardan öğrenmeyi zorlaştırır.

Ronald Read öldükten sonra birçok insanın finansal rol modeli oldu. Medyada yüceltildi ve sosyal medyada sevildi. Ama o kimsenin finansal rolü değildi

Machine Translated by Google

çünkü servetinin her kuruşunu onu tanıyanlara bile gizliydi.

Büyük yazarların eserlerini okuyamıyorsan, yazmayı öğrenmenin ne kadar zor olacağını bir düşün. İlhamınız kim olurdu? Kime hayran olurdun? Kimin nüanslı püf noktalarını ve ipuçlarını takip edersiniz? Zaten zor olan bir şeyi daha da zorlaştırır. Göremediklerinden öğrenmek zordur. Bu da birçok kişinin servet inşa etmesinin neden bu kadar zor olduğunu açıklamaya yardımcı oluyor.

Dünya, mütevazı görünen ama aslında zengin olan insanlarla ve iflasın jilet ucunda yaşayan zengin görünen insanlarla dolu. Başkalarının başarısını hızlıca değerlendirirken ve kendi hedeflerinizi belirlerken bunu aklınızda bulundurun.

–

Zenginlik harcamadığınız şeyse, neye yarar? Pekala, seni para biriktirmeye ikna etmeme izin ver.

Machine Translated by Google

10.

Save Money

The only factor you can control generates one of the only things that matters. How wonderful.

Machine Translated by Google

Seni para biriktirmeye ikna edeyim.

Uzun sürmeyecek.

Ama bu garip bir görev, değil mi?

İnsanların para biriktirmek için ikna edilmesi gerekiyor mu?

Benim gözlemim, evet, çoğu öyle.

Belli bir gelir düzeyini aşmış insanlar üç gruba ayrılır: Birikim yapanlar, biriktirebileceğini düşünmeyenler ve biriktirmesi gerektiğini düşünenler.

Bu son ikisi için.

–

İlk fikir - basit ama gözden kaçırması kolay - servet inşa etmenin geliriniz veya yatırım getirilerinizle çok az ilgisi olduğu ve tasarruf oranınızla çok ilgisi olduğudur.

Verimliliğin gücü hakkında kısa bir hikaye.

1970'lerde dünya petrol tükeniyor gibiydi.
Hesap zor değildi: Küresel ekonomi çok fazla petrol kullanıyordu, küresel ekonomi büyüyordu ve çıkarabildiğimiz petrol miktarı buna ayak uyduramıyordu.

Petrolümüz bitmedi çok şükür. Ama bu sadece daha fazla petrol bulduğumuz ya da onu yerden çıkarmakta daha iyi olduğumuz için değildi.

Petrol krizini aşmamızın en büyük nedeni, eskisinden daha enerji verimli arabalar, fabrikalar ve evler inşa etmeye başlamamızdır. Amerika Birleşik Devletleri 1950'de kullandığından bugün dolar başına GSYİH başına %60 daha az enerji kullanıyor.[32] Yoldaki tüm araçların galon başına ortalama milleri 1975'ten bu yana iki katına çıktı. 1989 Ford Taurus (sedan) ortalama 18,0 MPG. 2019 Chevy Suburban (saçma derecede büyük SUV) ortalama 18.1 MPG.

Dünya, sahip olduğu enerjiyi artırarak değil, ihtiyaç duyduğu enerjiyi azaltarak “enerji zenginliğini” büyütmüştür. ABD petrolü

Machine Translated by Google

ve gaz üretimi 1975'ten bu yana %65 artarken, koruma ve verimlilik bu enerjiyle yapabileceklerimizi ikiye katladı. Hangisinin önemli olduğunu görmek kolay
daha fazla.

Burada önemli olan şey, daha fazla enerji bulmanın büyük ölçüde kontrolümüz dışında olması ve belirsizliğe gömülmesidir, çünkü doğru jeoloji, coğrafya, hava durumu ve jeopolitiğin kaygan bir karışımına dayanır. Ancak kullandığımız enerjiyle daha verimli hale gelmek büyük ölçüde bizim kontrolümüzde. Daha hafif bir araba satın alma veya bisiklete binme kararı size bağlıdır ve verimliliği artırma şansı %100'dür.

Aynı şey bizim paramız için de geçerli.

Yatırım getirileri sizi zengin edebilir. Ancak bir yatırım stratejisinin işe yarayıp yaramayacağı, ne kadar süreceği ve piyasaların işbirliği yapıp yapmayacağı her zaman şüphelidir. Sonuçlar belirsizlikle örtülüdür.

Kişisel tasarruflar ve tutumluluk (finansın korunması ve verimliliği) para denkleminin daha çok kontrolünüz altında olan ve gelecekte bugün olduğu kadar etkili olma şansı %100 olan parçalarıdır.

Zenginlik inşa etmeyi daha fazla para veya büyük yatırım getirisi gerektirecek bir şey olarak görürseniz, 1970'lerde enerjiye mahkum olanlar kadar karamsar olabilirsiniz. İleriye giden yol zor ve kontrolünüz dışında görünüyor.

Kendi tutumluluğunuz ve verimliliğinizden güç aldığını düşünüyorsanız, kader daha açıktır.

Zenginlik, sadece aldığınız şeyi harcadıktan sonra biriken artıklardır. Ve yüksek bir gelir olmadan servet inşa edebileceğiniz, ancak yüksek bir tasarruf oranı olmadan servet inşa etme şansınız olmadığı için hangisinin daha önemli olduğu açıktır.

Daha da önemlisi, zenginliğin değeri ihtiyacınız olan şeye bağlıdır.

Seninle benim aynı net değere sahip olduğumuzu söyle.

Machine Translated by Google

Ve benden daha iyi bir yatırımcı olduğunu söyle. Ben yıllık %8 getiri elde edebilirim, siz de yıllık %12 getiri elde edebilirsiniz.

Ama paramla daha verimliyim. Diyelim ki, yaşam tarzınız varlıklarınız kadar hızlı birleşirken, mutlu olmak için yarısı kadar paraya ihtiyacım var.

Daha kötü bir yatırımcı olmama rağmen senden daha iyi durumdayım. Daha düşük olmasına rağmen yatırımlarımdan daha fazla fayda görüyorum İadeler.

Aynı durum gelirler için de geçerlidir. Daha az parayla mutlu olmayı öğrenmek, sahip olduğunuz ve istediğiniz şey arasında bir boşluk yaratır - maaşınızı artırmaktan elde ettiğiniz boşluğa benzer, ancak daha kolay ve daha fazla kontrol sizde.

Yüksek bir tasarruf oranı, normalde yapabileceğinizden daha düşük harcamalara sahip olmak anlamına gelir ve daha düşük harcamalara sahip olmak, tasarruflarınızın, daha fazla harcarsanız olacağından daha uzağa gitmesi anlamına gelir.

Bunu, yıllık yatırım performansının %0,1'ini elde etmek için ne kadar zaman ve çaba harcandığını (milyonlarca saatlik araştırma, profesyonellerin on milyarlarca dolarlık çabası) bağlamında düşünün ve potansiyel olarak neyin daha önemli veya peşinden gitmeye değer olduğunu görmek kolaydır. .

Finanslarında daha az çabayla kullanılabilecek iki veya üç tam yüzdelik yaşam tarzı şişkinliği olduğunda, getirilerine bir yüzde puanının onda birini eklemek için haftada 80 saat çalışan profesyonel yatırımcılar var.

Büyük yatırım getirileri ve büyük maaş çekleri, elde edilebildiklerinde şaşırtıcıdır ve bazıları bunları başarabilir. Ancak finans denkleminin bir tarafına bu kadar çok çaba harcanması ve diğer tarafına bu kadar az çaba gösterilmesi çoğu insan için bir fırsattır.

Belli bir gelir düzeyini geçtikten sonra, ihtiyacınız olan şey, egonuzun altında kalan şeydir.

Herkesin temel bilgilere ihtiyacı vardır. Bir kez kapsandıklarında, başka bir rahat temeller seviyesi vardır ve bunun ötesinde, temel bilgiler vardır.

Machine Translated by Google

hem rahat, hem eğlenceli hem de aydınlatıcı.

Ancak oldukça düşük bir materyalizm seviyesinin ötesinde harcama, çoğunlukla egoya yaklaşan gelirin bir yansımasıdır, insanlara paranız olduğunu (veya sahip olduğunuzu) göstermek için para harcamanın bir yoludur.

Bunu şöyle düşünün, birikimlerinizi artırmanın en güçlü yollarından biri gelirinizi artırmak değildir. Alçakgönüllülüğünü yükseltmek içindir.

Tasarrufu egonuzla geliriniz arasındaki boşluk olarak tanımladığınızda, makul gelire sahip birçok insanın neden bu kadar az tasarruf ettiğini anlarsınız. Tavus kuşu tüylerini en uç sınırlarına kadar uzatmak ve diğerlerinin de aynı şeyi yapmasına ayak uydurmak için içgüdülere karşı günlük bir mücadeledir.

Kalıcı kişisel finans başarısına sahip insanlar - ille de yüksek gelirli olanlar değil - başkalarının onlar hakkında ne düşündüğünü umursamama eğilimindeler.

Dolayısıyla insanların tasarruf etme yeteneği, düşündüklerinden daha fazla kontrollerindedir.

Daha az harcayarak tasarruf sağlanabilir.

Daha az istiyorsanız daha az harcayabilirsiniz.

Ve başkalarının senin hakkında ne düşündüğünü daha az umursarsan daha az arzularsın.

Bu kitapta sıklıkla tartıştığım gibi, para finanstan çok psikolojiye dayanır.

Ve kaydetmek için belirli bir nedene ihtiyacınız yok.

Bazı insanlar bir ev, yeni bir araba veya emeklilik için peşinat ödemek için para biriktirir.

Bu harika, elbette.

Ancak tasarruf, belirli bir şey satın alma hedefini gerektirmez.

Machine Translated by Google

Sadece kurtarmak için tasarruf edebilirsiniz. Ve gerçekten yapmalısın. Herkes yapmalı.

Öngörülebilir bir dünyada yalnızca belirli bir amaç için tasarruf etmek mantıklıdır. Ama bizimki değil. Tasarruf, hayatın mümkün olan en kötü anda sizi cehenneme kadar şaşırtma kaçınılmaz yeteneğine karşı bir korunmadır.

Tasarrufların harcama hedefine bağlı olmayan bir başka faydası da 7. bölümde tartıştığımız şeydir: zamanınız üzerinde kontrol sahibi olmak.

Herkes paranın satın aldığı somut şeyleri bilir. Maddi olmayan şeyleri kafanızı sarmak daha zordur, bu yüzden farkedilmeme eğilimindedir. Ancak paranın maddi olmayan faydaları, tasarruflarımızın bariz hedefleri olan somut şeylerden çok daha değerli ve mutluluğunuzu artırma yeteneğine sahip olabilir.

Harcama hedefi olmayan tasarruflar size seçenekler ve esneklik, bekleme yeteneği ve atılma fırsatı verir. Size düşünmek için zaman verir. Rotanızı kendi şartlarınıza göre değiştirmenize izin verir.

Her tasarruf, gelecekte başkasına ait olacak bir noktayı alıp kendinize geri vermek gibidir.

Zamanınız üzerindeki bu esneklik ve kontrol, servetin görünmeyen bir getirisidir.

Size kariyer değiştirme, erken emekli olma veya endişeden kurtulma seçeneği sunan bankadaki nakit getirisi nedir?

Bunun hesaplanamaz olduğunu söyleyebilirim.

İki şekilde hesaplanamaz. O kadar büyük ve önemli ki, ona bir fiyat koyamayız. Ama aynı zamanda kelimenin tam anlamıyla hesaplanamaz - faiz oranlarını ölçtüğümüz gibi ölçemeyiz - ve ölçemediklerimizi gözden kaçırma eğilimindeyiz.

Zamanınız üzerinde kontrolünüz olmadığında, yolunuza çıkan her türlü kötü şansı kabul etmek zorunda kalırsınız. Ama eğer varsa

Machine Translated by Google

esneklik, hiç düşünmeden fırsatların kucağınıza düşmesini beklemek için zamanınız var. Bu, tasarruflarınızın gizli bir getirisidir.

Bankada %0 faiz getiren tasarruflar, size daha düşük maaşla ama daha fazla amaç için bir işe girme esnekliği verirse ya da esnekliği olmayanlar çaresiz kaldığında gelen yatırım fırsatlarını beklerse olağanüstü bir getiri sağlayabilir.

Ve bu gizli getiri daha önemli hale geliyor.

Eskiden dünya aşırı yereldi. Tarihçi Robert Gordon'a göre, 100 yıldan biraz daha uzun bir süre önce Amerikalıların %75'inin ne telefonu ne de normal posta servisi vardı. Bu, rekabeti hiper-yerel hale getirdi. Sadece ortalama zekaya sahip bir işçi, kasabalarının en iyisi olabilir ve başka bir kasabadaki daha akıllı işçi ile rekabet etmek zorunda olmadıkları için en iyi gibi muamele görürler.

Bu artık değişti.

Hiper bağlantılı bir dünya, rekabet ettiğiniz yetenek havuzunun, şehrinizdeki yüzlerce veya binlerce kişiden dünyaya yayılan milyonlarca veya milyarlara ulaştığı anlamına gelir. Bu, özellikle kaslarınıza karşı kafanızla çalışmaya dayanan işler için geçerlidir: öğretim, pazarlama, analiz, danışmanlık, muhasebe, programlama, gazetecilik ve hatta tıp, küresel yetenek havuzlarında giderek daha fazla rekabet etmektedir. Girişim kapitalisti Marc Andreesen'in dediği gibi "yazılım dünyayı yiyor" gibi, dijitalleşme küresel sınırları sildiği için daha fazla alan bu kategoriye girecek.

Rakiplerinizin kapsamı genişledikçe sormanız gereken soru şudur: "Nasıl öne çıkarım?"

"Ben zekiyim" bu soruya giderek daha kötü bir cevap oluyor, çünkü dünyada pek çok akıllı insan var. Her yıl yaklaşık 600 kişi SAT sınavına giriyor. Başka bir 7.000 puan bir avuç nokta içinde gelir. Kazanan her şeyi alır ve küreselleşmiş bir sistemde

Machine Translated by Google

dünyada bu tür insanlar giderek sizin doğrudan rakipleriniz oluyor.

Bizimki kadar bağlantılı hale gelen bir dünyada zeka güvenilir bir avantaj değil.

Ama esnekliktir.

Zekanın aşırı rekabetçi olduğu ve önceki birçok teknik becerinin otomatik hale geldiği bir dünyada, rekabet avantajları iletişim, empati ve belki de en önemlisi esneklik gibi incelikli ve yumuşak becerilere yöneliyor.

Esnekliğiniz varsa, hem kariyerinizde hem de yatırımlarınız için iyi fırsatlar bekleyebilirsiniz. Gerektiğinde yeni bir beceri öğrenmek için daha iyi bir şansınız olacak. Sizin yapamayacağınız şeyleri yapabilen rakipleri kovalamak için daha az aciliyet hissedeceksiniz ve tutkunuzu ve nişinizi kendi hızınızda bulmak için daha fazla hareket alanınız olacak. Yeni bir rutin, daha yavaş bir tempo bulabilir ve hayatı farklı varsayımlarla düşünebilirsiniz. Çoğu kişi yapamazken bunları yapabilme yeteneği, zekanın artık sürdürülebilir bir avantaj olmadığı bir dünyada sizi farklı kılacak birkaç şeyden biridir.

Zamanınız ve seçenekleriniz üzerinde daha fazla kontrole sahip olmak, dünyanın en değerli para birimlerinden biri haline geliyor.

Bu yüzden daha fazla insan tasarruf edebilir ve daha fazla insan tasarruf etmelidir.

Başka ne yapmaları gerektiğini biliyor musun? Bu kadar mantıklı olmaya çalışmaktan vazgeç. Sana nedenini söyleyeyim.

Machine Translated by Google

11.

Reasonable > Rational

Aiming to be mostly reasonable works better than trying to be coldly rational.

Machine Translated by Google

Sen bir elektronik tablo değilsin. sen bir insansın Sarhoş, duygusal bir insan.

Bunu anlamam biraz zaman aldı ama bir kez tıkladığımda bunun finansın en önemli kısımlarından biri olduğunu anladım.

Bununla birlikte, genellikle gözden kaçan bir şey geliyor: Finansal kararlar alırken soğukkanlı bir şekilde rasyonel olmayı hedeflemeyin. Sadece oldukça makul olmayı hedefleyin. Makul daha gerçekçidir ve uzun vadede buna bağlı kalma şansınız daha yüksektir, bu da parayı yönetirken en önemli şeydir.

Size ne demek istediğimi göstermek için frengiyi sıtmayla tedavi etmeye çalışan bir adamın hikayesini anlatayım.

–

Julius Wagner-Jauregg, iki benzersiz beceriye sahip bir 19. yüzyıl psikiyatristiydi: Kalıpları tanımakta iyiydi ve başkalarının "çılgın" olarak gördüklerini sadece "cesur" buldu.

Uzmanlık alanı, şiddetli nörosifilizli hastalardı - daha sonra bilinen bir tedavisi olmayan ölümcül bir teşhis. Bir model fark etmeye başladı: Frengi hastaları, ilgisiz bir hastalıktan dolayı uzun süreli ateşleri olma talihsizliğini de yaşarlarsa iyileşme eğilimindeydiler.

Wagner-Jauregg bunun yüzyıllardır var olan ama doktorların pek anlamadığı bir önseziden kaynaklandığını varsayıyordu: Ateş, vücudun enfeksiyonla savaşmasına yardım etmede rol oynuyor.

Böylece mantıklı sonuca atladı.

1900'lerin başında Wagner-Jauregg, frengilerini öldürecek kadar güçlü ateşleri tetiklemek için düşük seviyeli tifo, sıtma ve çiçek hastalığı türlerini hastalara enjekte etmeye başladı. Bu göründüğü kadar tehlikeliydi. Hastalarından bazıları tedaviden öldü. Sonunda sıtmanın zayıf bir versiyonuna karar verdi, çünkü birkaç gün boyunca kemikleri titreten ateşten sonra kinin ile etkili bir şekilde karşılanabilirdi.

Bazı trajik deneme yanılmalardan sonra deneyi işe yaradı. Wagner-Jauregg, "sıtma tedavisi" ile tedavi edilen 10 sifiliz hastasından 6'sının iyileştiğini, bu rakamın 10'da 3 civarında olduğunu bildirdi.

Machine Translated by Google

hastalar yalnız kaldı. 1927'de Nobel Tıp Ödülü'nü kazandı. Örgüt bugün şunları belirtiyor: “Wagner-Jauregg'i çalışma hayatı boyunca ilgilendiren ana çalışma, ateşi tetikleyerek akıl hastalığını tedavi etme çabasıydı.”[33]

Penisilin sonunda frengi hastaları için sıtma tedavisini geçersiz kıldı, şükürler olsun. Ancak Wagner-Jauregg, tarihte sadece ateşin enfeksiyonla mücadeledeki rolünü tanımakla kalmayıp aynı zamanda bir tedavi olarak reçete eden tek doktorlardan biridir.

Ateşler her zaman gizemli oldukları kadar korkulmuştur. Eski Romalılar, insanları ateşten koruyan Tanrıça Febris'e taparlardı. Bir sonraki titremeyi savuşturmak umuduyla, onu yatıştırmak için tapınaklarda tılsımlar bırakıldı.

Ama Wagner-Jauregg bir şeylerin peşindeydi. Ateşler tesadüfi rahatsızlıklar değildir. Vücudun iyileşme yolunda bir rol oynarlar. Artık ateşin enfeksiyonla mücadelede yararlı olduğuna dair daha iyi, daha bilimsel kanıtlara sahibiz. Vücut sıcaklığındaki bir derecelik artışın bazı virüslerin çoğalma hızını 200 kat yavaşlattığı gösterildi. Bir NIH makalesinde, “Çok sayıda araştırmacı, ateşi olan hastalarda daha iyi bir sonuç tespit etti” diye yazıyor.[34] The Seattle Children's Hospital İnternet sitesinde, çocuklarının ateşinin en ufak yükselmesinde paniğe kapılan ebeveynleri eğitmek için bir bölüm yer alıyor: “Ateş, vücudun bağışıklık sistemini çalıştırıyor. Vücudun enfeksiyonla savaşmasına yardımcı olurlar. 100° ile 104° f arasındaki normal ateş hasta çocuklar için iyidir.”[35]

Ama bilimin bittiği ve gerçekliğin devraldığı yer burasıdır.

Ateş neredeyse evrensel olarak kötü bir şey olarak görülür. Onları göründükleri kadar çabuk azaltmak için Tylenol gibi ilaçlarla tedavi edilirler. Bir savunma mekanizması olarak milyonlarca yıllık evrime rağmen, hiçbir ebeveyn, hiçbir hasta, birkaç doktor ve kesinlikle hiçbir ilaç şirketi ateşi ortadan kaldırılması gereken bir talihsizlikten başka bir şey olarak görmez.

Bu görüşler bilinen bilimle uyuşmamaktadır. Bir çalışma açık sözlüydü: "Yoğun bakım ünitesinde ateş tedavisi yaygındır ve muhtemelen kanıta dayalı uygulamadan ziyade standart dogmayla ilişkilidir."[36] Tıp Tarihi Merkezi direktörü Howard Markel bir keresinde ateş fobisi hakkında şunları söyledi: " Bunlar

Machine Translated by Google

arkalarında yatan bulaşıcı hastalıklar kadar yaygınlaşan kültürel uygulamalar."[37]

Bu neden oluyor? Ateşler faydalıysa, neden evrensel olarak onlarla savaşıyoruz?

Karmaşık olduğunu düşünmüyorum: Ateşler acıtıyor. Ve insanlar zarar vermek istemiyor.

Bu kadar.

Bir doktorun amacı sadece hastalığı tedavi etmek değildir. Hasta için makul ve kabul edilebilir olanın sınırları içinde hastalığı tedavi etmektir.

Ateş, enfeksiyonla mücadelede marjinal faydalara sahip olabilir, ancak acı verir. Ve ağrıyı kesmesi için doktora gidiyorum.
Battaniyenin altında titrerken çift kör çalışmalar umurumda değil.
Ateşini durdurabilecek bir hapın varsa hemen bana ver.

Enfeksiyonunuz varsa ateşi istemek mantıklı olabilir. Ama mantıklı değil.

Akılcı olmak yerine makul olmayı hedefleyen bu felsefe, insanların paralarıyla karar verirken göz önünde bulundurması gereken bir felsefedir.

–

Akademik finans, matematiksel olarak en uygun yatırım stratejilerini bulmaya adanmıştır. Benim teorime göre, gerçek dünyada insanlar matematiksel olarak optimal stratejiyi istemiyorlar. Geceleri ne kadar iyi uyuduklarını en üst düzeye çıkaran stratejiyi istiyorlar.

Harry Markowitz, risk ve getiri arasındaki matematiksel dengeyi keşfettiği için Nobel Ödülü'nü kazandı. Bir keresinde kendisine kendi parasını nasıl yatırdığı soruldu ve modelleri ilk geliştirildiğinde 1950'lerde portföy dağılımını anlattı:

Borsa yükselirse ve ben borsada değilsem ya da çok düşerse ve ben tamamen batarsam, üzüntümü gözümde canlandırdım.

Machine Translated by Google

BT. Niyetim gelecekteki pişmanlığımı en aza indirmekti. Bu yüzden katkılarımı 50/50 tahvil ve hisse senedi arasında paylaştırdım.

Markowitz sonunda yatırım stratejisini değiştirerek karışımı çeşitlendirdi. Ama burada iki şey önemlidir.

Birincisi, "gelecekteki pişmanlığı en aza indirmenin" kağıt üzerinde rasyonelleştirilmesi zor, ancak gerçek hayatta gerekçelendirilmesi kolaydır. Rasyonel bir yatırımcı, sayısal gerçeklere dayalı kararlar verir. Makul bir yatırımcı onları, etrafınızda sizin hakkınızda iyi düşünmek istediğiniz iş arkadaşlarınızla, hayal kırıklığına uğratmak istemediğiniz bir eşle veya kayınbiraderiniz olan aptal ama gerçekçi rakiplere karşı yargılanmalarıyla çevrili bir konferans odasında yapar. , komşunuz ve kendi kişisel şüpheleriniz. Yatırımın, kesinlikle finansal bir mercekle bakıldığında genellikle göz ardı edilen bir sosyal bileşeni vardır.

İkincisi, bu iyi. Markowitz nasıl yatırım yaptığını anlattığında röportajı yürüten Jason Zweig daha sonra şunları söyledi:

Benim kendi görüşüm, insanların ne rasyonel ne de irrasyonel olduğudur. İnsanız. İhtiyacımız olandan daha fazla düşünmeyi sevmiyoruz ve dikkatimiz üzerinde bitmek bilmeyen taleplerimiz var. Bu açıdan bakıldığında, modern portföy teorisinin öncüsünün ilk portföyünü kendi araştırmalarına çok az saygı göstererek oluşturmasında şaşırtıcı bir şey yok. Daha sonra ayarlaması da şaşırtıcı değil.[38]

Markowitz ne rasyonel ne de irrasyoneldir. O makul.

Finansta genellikle gözden kaçan şey, bir şeyin teknik olarak doğru ancak bağlamsal olarak saçma olabileceğidir.

2008'de Yale'den bir çift araştırmacı, hisse satın alırken genç tasarruf sahiplerinin emeklilik hesaplarını ikiye bir marj (kendi paralarının her bir doları için iki dolar borç) kullanarak güçlendirmeleri gerektiğini savunan bir çalışma yayınladı. Yatırımcıların yaşlandıkça bu kaldıracı azaltmalarını öneriyor, bu da bir tasarruf sahibinin gençken daha fazla risk almasına ve büyütülmüş bir piyasa hız treni ile başa çıkabilmesine ve daha yaşlı olduklarında daha az risk almasına izin veriyor.

Machine Translated by Google

Kaldıraç kullanımı gençken ortadan kalkmış olsa bile (ikiye bir marj kullanırsanız, %50 pazar düşüşü size hiçbir şey bırakmaz) araştırmacılar, tasarruf sahiplerinin seçtikleri sürece uzun vadede hala daha iyi durumda olacağını gösterdi. kendilerini yedeklediler, planı izlediler ve silindikten sonraki gün ikiye bir kaldıraçlı hesapta tasarruf etmeye devam ettiler.

Matematik kağıt üzerinde çalışır. Bu rasyonel bir stratejidir.

Ama neredeyse saçma bir şekilde mantıksız.

Hiçbir normal insan, emeklilik hesabının %100'ünün buharlaşmasını izleyemez ve bu stratejiyi kararlılıkla sürdürecek kadar aşamasız hale gelemez. İşi bırakırlar, farklı bir seçenek ararlar ve belki de mali danışmanlarını dava ederlerdi.

Araştırmacılar, stratejilerini kullanırken "beklenen emeklilik servetinin yaşam döngüsü fonlarına kıyasla %90 daha yüksek olduğunu" savundular. Ayrıca %100 daha az mantıklıdır.

–

Aslında mantıksız gibi görünen kararları tercih etmek için mantıklı bir sebep var.

İşte bir tane: Yatırımlarınızı sevdiğinizi önermeme izin verin.

Bu geleneksel bir tavsiye değil. Yatırımcılar için mantıklı göründüğü için yatırımları konusunda duygusuz olduklarını iddia etmeleri neredeyse bir onur rozeti.

Ancak, stratejiniz veya sahip olduğunuz hisse senetleri hakkında duygu eksikliğiniz, zorlaştıklarında onlardan uzaklaşma ihtimalinizi artırıyorsa, rasyonel düşünce gibi görünen bir sorumluluk haline gelir. Teknik olarak kusurlu stratejilerini seven makul yatırımcıların avantajı vardır, çünkü bu stratejilere bağlı kalma olasılıkları daha yüksektir.

Yalın yıllarında bir stratejiye bağlılıktan daha çok performansla ilişkili birkaç finansal değişken vardır - hem performans miktarı hem de belirli bir süre boyunca onu yakalama olasılığı. ABD piyasalarında tarihsel olarak para kazanma olasılıkları bir günlük periyotlarda 50/50, bir yıllık periyotlarda %68, 10 yıllık periyotlarda %88 ve

Machine Translated by Google

(şimdiye kadar) 20 yıllık periyotlarda %100. Sizi oyunda tutan her şeyin ölçülebilir bir avantajı vardır.

“Sevdiğin şeyi yap”ı daha mutlu bir yaşam için bir rehber olarak görürseniz, kulağa boş bir fal kurabiyesi tavsiyesi gibi geliyor. Ölçülebilir başarı ihtimallerini lehinize koymak için gerekli dayanıklılığı sağlayan şey olarak görürseniz, bunun herhangi bir finansal stratejinin en önemli parçası olması gerektiğini anlarsınız.

Önemsemediğiniz gelecek vaat eden bir şirkete yatırım yapın ve her şey yolundayken bundan keyif alabilirsiniz. Ancak gelgit kaçınılmaz olarak döndüğünde, ilgilenmediğiniz bir şey için aniden para kaybedersiniz. Bu çifte bir yüktür ve en az direnç göstermenin yolu başka bir şeye geçmektir. Başlangıçta şirket hakkında tutkuluysanız - görevi, ürünü, ekibi, bilimi, her neyse - seviyorsanız, para kaybettiğiniz veya şirketin yardıma ihtiyaç duyduğu kaçınılmaz arıza süreleri, en azından anlamlı bir şeyin parçası olduğunuzu hissediyorsunuz. Bu, vazgeçmenizi ve devam etmenizi engelleyen gerekli motivasyon olabilir.

Parayla rasyonel olmak yerine makul olmanın iyi olduğu başka zamanlar da vardır.

İnsanların yaşadıkları ülkeden şirketlere yatırım yapmayı tercih ederken gezegenin diğer %95'ini görmezden geldiği, iyi belgelenmiş bir "ev önyargısı" var. Yatırım yapmanın yabancılara etkili bir şekilde para vermek olduğunu düşünene kadar mantıklı değil. Eğer aşinalık, bu yabancıları desteklemeye devam etmek için gereken inanç sıçramasını yapmanıza yardımcı oluyorsa, bu mantıklıdır.

Günlük alım satım yapmak ve bireysel hisse senedi seçmek çoğu yatırımcı için rasyonel değildir; ihtimaller, başarınızın aleyhinedir. Ancak, daha çeşitli yatırımlarınızın geri kalanını yalnız bırakacak kadar bir kaşıntıyı kaşıdıkları takdirde, her ikisi de küçük miktarlarda makuldür. Çeşitlendirilmiş fonları savunan ve çoğunlukla sahibi olan yatırımcı Josh Brown, bir keresinde neden bireysel hisse senetlerine de sahip olduğunu açıkladı: “Tek hisse satın almıyorum çünkü alfa [yüksek performans] üreteceğimi düşünüyorum. Ben sadece hisse senetlerini seviyorum ve 20 yaşımdan beri seviyorum. Ve bu benim param, her şeyi yaparım.” Oldukça makul.

Machine Translated by Google

Ekonominin ve borsanın bir sonraki yönüne ilişkin tahminlerin çoğu korkunçtur, ancak tahmin yapmak mantıklıdır. Sabah uyandığınızda kendinize geleceğin ne getireceğine dair hiçbir fikriniz olmadığını söylemek, doğru olsa bile zor.
Yatırım tahminlerine göre hareket etmek tehlikelidir. Ama insanların neden gelecek yıl ne olacağını tahmin etmeye çalıştıklarını anlıyorum. İnsan doğasıdır. Bu makul.

Vanguard'ın geç kurucusu Jack Bogle, kariyerini düşük maliyetli pasif endeks yatırımını teşvik etmek için bir haçlı seferinde geçirdi. Birçoğu, oğlunun aktif, yüksek ücretli bir hedge fonu ve yatırım fonu yöneticisi olarak bir kariyer bulması ilginç buldu. Yüksek ücretli fonların "alçakgönüllü aritmetik kurallarını" ihlal ettiğini söyleyen adam olan Bogle, kendi parasının bir kısmını oğlunun fonlarına yatırdı. Açıklama ne?

Bogle, The Wall Street Journal'a "Aile nedenleriyle bazı şeyler yapıyoruz" dedi. "Tutarlı değilse, hayat her zaman tutarlı değildir."[39]

Gerçekten de, nadiren olur.

Machine Translated by Google

12.

Surprise!

History is the study of change, ironically
used as a map of the future.

Machine Translated by Google

Stanford profesörü Scott Sagan bir keresinde ekonomiyi veya yatırım piyasalarını takip eden herkesin duvarlarına asması gereken bir şey söylemişti: "Daha önce hiç olmamış şeyler her zaman olur."

Tarih, çoğunlukla şaşırtıcı olayların incelenmesidir. Ancak genellikle yatırımcılar ve ekonomistler tarafından geleceğe yönelik tartışılmaz bir rehber olarak kullanılır.

ironiyi görüyor musun?

Sorunu görüyor musunuz?

Ekonomi ve yatırım geçmişi için derin bir takdir sahibi olmak akıllıcadır. Tarih, beklentilerimizi ayarlamamıza, insanların nerede hata yapma eğiliminde olduğunu araştırmamıza ve neyin işe yaradığına dair kaba bir rehber sunmamıza yardımcı olur. Ancak hiçbir şekilde geleceğin haritası değildir.

Pek çok yatırımcının içine düştüğü bir tuzak, benim “peygamber olarak tarihçiler” yanılgısı olarak adlandırdığım şeydir: Yenilik ve değişimin ilerlemenin can damarı olduğu bir alanda gelecekteki koşullara bir işaret olarak geçmiş verilere aşırı güvenmek.

Bunu yaptıkları için yatırımcıları suçlayamazsınız. Yatırımı zor bir bilim olarak görüyorsanız, tarih gelecek için mükemmel bir rehber olmalıdır.
Jeologlar, milyarlarca yıllık tarihsel verilere bakabilir ve dünyanın nasıl davrandığına dair modeller oluşturabilir. Meteorologlar da öyle. Ve doktorlar—böbrekler 2020'de 1020'de nasıl çalışıyorsa aynı şekilde çalışıyor.

Ancak yatırım yapmak zor bir bilim değildir. Zeki insanları bile gergin, açgözlü ve paranoyak hale getirebilecek, refahları üzerinde büyük etkisi olacak şeyler hakkında sınırlı bilgi ile kusurlu kararlar veren büyük bir grup insan.

Büyük fizikçi Richard Feynman bir keresinde, "Elektronların duyguları olsaydı fiziğin ne kadar zor olacağını hayal edin" demişti. Yatırımcıların duyguları vardır. Oldukça birkaçı. Bu nedenle, yalnızca geçmişte yaptıklarına bakarak bir sonraki adımda ne yapacaklarını tahmin etmek zor.

Ekonominin temel taşı, her şeyin zamanla değişmesidir, çünkü görünmez el, her şeyden süresiz olarak çok iyi veya çok kötü kalmaktan nefret eder.
Yatırımcı Bill Bonner bir keresinde Mr.
Piyasa çalışmaları: “Üzerinde 'Kapitalizm İş Başında' tişörtü ve elinde balyoz var.” Çok az şey çok uzun süre aynı kalır, bu da tarihçilere peygamber gibi davranamayacağımız anlamına gelir.

Paraya bağlı herhangi bir şeyin en önemli itici gücü, insanların kendilerine anlattıkları hikayeler ve mal ve hizmetler için sahip oldukları tercihlerdir. Bu şeyler hareketsiz durma eğiliminde değil. Kültür ve nesil ile değişirler. Her zaman değişiyorlar ve her zaman olacaklar.

Machine Translated by Google

Burada kendimize oynadığımız zihinsel oyun, para söz konusu olduğunda orada bulunmuş, bunu yapmış insanlara aşırı hayranlık duymaktır. Belirli olayları deneyimlemek, daha sonra ne olacağını bilmenizi gerektirmez. Aslında nadiren olur, çünkü deneyim, tahmin yeteneğinden daha fazla aşırı güvene yol açar.

Yatırımcı Michael Batnick bir keresinde bunu çok iyi açıklamıştı. Çok az sayıda yatırımcının artan faiz oranlarına hazırlıklı olduğu, çünkü bunları hiç yaşamadıkları argümanıyla karşı karşıya kaldı - faiz oranlarının son büyük dönemi neredeyse 40 yıl önce gerçekleşti - bunun önemli olmadığını, çünkü neyin ne olduğunu deneyimlemenin ve hatta incelemenin önemli olmadığını savundu. Geçmişte yaşananlar, gelecekte oranlar yükseldiğinde ne olacağına dair herhangi bir rehber görevi görmeyebilir:

Ne olmuş? Mevcut faiz artırımı bir öncekine mi, yoksa ondan öncekine mi benzeyecek? Farklı varlık sınıfları benzer mi, aynı mı yoksa tam tersi mi davranacak?

Bir yandan 1987, 2000 ve 2008 olaylarıyla yatırım yapan insanlar çok farklı pazarlar yaşadılar.
Öte yandan, bu deneyimin aşırı özgüvene yol açması mümkün değil mi? Hatalı olduğunu kabul edememek? Önceki sonuçlara bağlanmak mı?

Bundan sonra ne olacağına dair bir kılavuz olarak yatırım geçmişine çok fazla güvendiğinizde iki tehlikeli şey olur.

1. İğneyi en çok hareket ettiren aykırı değerleri muhtemelen kaçıracaksınız.

Tarihsel verilerdeki en önemli olaylar, büyük aykırı değerler, rekor kıran olaylardır. Ekonomide ve borsada iğneyi hareket ettiren onlar. Büyük Buhran. Dünya Savaşı II.
Nokta-com balonu. 11 Eylül. 2000'lerin ortasındaki konut kazası. Bir avuç dolusu aykırı olay muazzam bir rol oynar çünkü arkalarında pek çok ilgisiz olayı etkilerler.

On beş milyar insan 19. ve 20. yüzyıllarda doğdu. Ancak, sadece yedi tanesi hiç var olmamış olsaydı, küresel ekonominin ve tüm dünyanın bugün ne kadar farklı olacağını hayal etmeye çalışın:

Machine Translated by Google

Adolf Hitler

Joseph Stalin

Mao Zedung

Gavrilo Prensip

Thomas Edison

Bill Gates

Martin Luther King

Bunun en anlamlı liste olduğundan bile emin değilim. Ancak bugün dünyayla ilgili neredeyse her şey - sınırlardan teknolojiye ve sosyal normlara kadar - bu yedi kişi izlerini bırakmamış olsaydı farklı olurdu. Bunu ifade etmenin bir başka yolu da, insanların %0.000000000004'ünün geçtiğimiz yüzyılda dünyanın belki de çoğunluğundan sorumlu olduğudur.

Aynı şey projeler, yenilikler ve etkinlikler için de geçerlidir. Geçen yüzyılı hayal edin:

Büyük Buhran

Dünya Savaşı II

Manhattan Projesi

Aşılar

Machine Translated by Google

antibiyotikler

ARPANET

11 Eylül

Sovyetler Birliği'nin çöküşü

20. yüzyılda kaç proje ve olay gerçekleşti?
Milyarlarca, trilyonlarca - kim bilir. Ancak yalnızca bu sekiz kişi, dünya düzenini diğerlerinden daha fazla büyüklükte etkiledi.

Kuyruk olaylarını küçümsemeyi kolaylaştıran şey, işlerin nasıl birleştiğini hafife almanın ne kadar kolay olduğudur. Örneğin, 11 Eylül'ün Federal Rezerv'i faiz oranlarını düşürmeye sevk etmesi, konut balonunun sürmesine yardımcı olması, mali krize yol açması, yoksul bir iş piyasasına yol açması ve on milyonların üniversite eğitimi almasına yol açması, bu da %10,8 temerrüt oranıyla 1,6 trilyon dolarlık öğrenci kredisine yol açtı. 19 korsanı öğrenci kredilerinin mevcut ağırlığına bağlamak sezgisel değil, ancak birkaç sıra dışı kuyruk olayının yönlendirdiği bir dünyada olan budur.

Küresel ekonomide herhangi bir anda olup bitenlerin çoğu, tahmin edilmesi neredeyse imkansız olan bir avuç geçmiş olaya bağlanabilir.

İktisat tarihinin en yaygın konusu sürprizlerin rolüdür.
Sürprizlerin olmasının nedeni, modellerimizin yanlış olması veya zekamızın düşük olması değildir. Çünkü Adolf Hitler'in anne ve babasının, o doğmadan dokuz ay önce akşam tartıştıkları ihtimal, onların çocuk sahibi olmalarıyla aynıydı. Teknolojiyi tahmin etmek zor çünkü Jonas Salk huysuzlaşıp aşı bulma arayışından vazgeçerse Bill Gates çocuk felcinden ölmüş olabilir. Öğrenci kredilerindeki artışı tahmin edememizin nedeni, bir havaalanı güvenlik görevlisinin 11 Eylül'de bir hava korsanının bıçağına el koymuş olması olabilir.

Hepsi bu kadar.

Sorun şu ki, Büyük Buhran ve İkinci Dünya Savaşı gibi olayları, gelecekteki yatırım getirilerini düşünürken en kötü durum senaryoları gibi şeylere ilişkin görüşlerimize rehberlik etmesi için sıklıkla kullanıyoruz. Ancak bu rekor kıran olayların meydana geldiklerinde emsali yoktu. Böylece geçmişin en kötü (ve en iyi) olaylarını varsayan tahminci,

Machine Translated by Google

geleceğin en kötü (ve en iyi) olaylarını eşleştirmek tarihi takip etmiyor; tesadüfen benzeri görülmemiş olayların geçmişinin gelecek için geçerli olmadığını varsayıyorlar.

Nassim Taleb, Randomness Tarafından Kandırılmış adlı kitabında şöyle yazıyor:

Firavun Mısır'ında... yazıcılar Nil'in yüksek su izini takip ettiler ve bunu gelecekteki en kötü durum senaryosu için bir tahmin olarak kullandılar. Aynı şey, 2011'de bir tsunami vurduğunda feci bir başarısızlık yaşayan Fukushima nükleer reaktöründe de görülebilir. Geçmişteki en kötü tarihi depreme dayanacak şekilde inşa edilmişti, inşaatçılar daha kötüsünü hayal etmediler ve geçmişteki en kötü olayın bir sürpriz olması gerektiğini düşünmediler, çünkü emsali yoktu.

Bu bir analiz hatası değildir. Bu bir hayal gücü başarısızlığı.
Geleceğin farkına varmak, geçmişe hiç benzemeyebilir, genellikle finansal tahmin topluluğu tarafından pek dikkate alınmayan özel bir beceri türüdür.

2017'de New York'ta katıldığım bir akşam yemeğinde Daniel Kahneman'a tahminlerimiz yanlış olduğunda yatırımcıların nasıl tepki vermesi gerektiği soruldu. Dedi ki:

Ne zaman bir şeye şaşırsak, hata yaptığımızı kabul etsek bile, 'Ah, bir daha asla o hatayı yapmayacağım' deriz. Ama aslında, bir şeyi tahmin etmediğiniz için bir hata yaptığınızda öğrenmeniz gereken şey, dünyanın tahmin edilmesinin zor olduğudur. Sürprizlerden alınacak doğru ders budur: dünyanın şaşırtıcı olduğu.

Sürprizlerden alınacak doğru ders, dünyanın şaşırtıcı olduğudur.
Geçmişteki sürprizleri gelecekteki sınırlar için bir kılavuz olarak kullanmamız gerektiğinden değil; geçmişteki sürprizleri, bundan sonra ne olabileceğine dair hiçbir fikrimizin olmadığının itirafı olarak kullanmamız gerektiğini.

Geleceğin en önemli ekonomik olayları - iğneyi en çok hareket ettirecek şeyler - tarihin bize çok az rehberlik ettiği veya hiç rehberlik etmediği şeylerdir. Eşi görülmemiş olaylar olacaklar. Eşi görülmemiş yapıları, onlara hazırlıklı olmayacağımız anlamına geliyor ve bu da onları bu kadar etkili yapan şeyin bir parçası. Bu, hem durgunluklar ve savaşlar gibi korkutucu olaylar hem de inovasyon gibi büyük olaylar için geçerlidir.

Machine Translated by Google

Bu tahminden eminim çünkü iğneyi en çok harekete geçiren sürprizler, tarihin hemen hemen her noktasında doğru olan tek tahmindir.

2. Tarih, bugünün dünyasıyla ilgili yapısal değişiklikleri hesaba katmadığı için ekonominin ve borsanın geleceği için yanıltıcı bir rehber olabilir.

Birkaç büyük düşünün.

401(k) 42 yaşında. Roth IRA daha genç, 1990'larda kuruldu. Bu nedenle, Amerikalıların bugün emeklilik için nasıl birikim yaptığına dair kişisel finansal tavsiye ve analiz, sadece bir nesil önce mantıklı olanla doğrudan karşılaştırılamaz. Yeni seçeneklerimiz var.
İşler değişti.

Veya risk sermayesi alın. 25 yıl önce neredeyse yoktu. Bugün, tüm endüstrinin bir nesil öncekinden daha büyük olan tek risk sermayesi fonları var.[40] Nike'ın kurucusu Phil Knight, anılarında iş hayatındaki ilk günleri hakkında şunları yazdı:

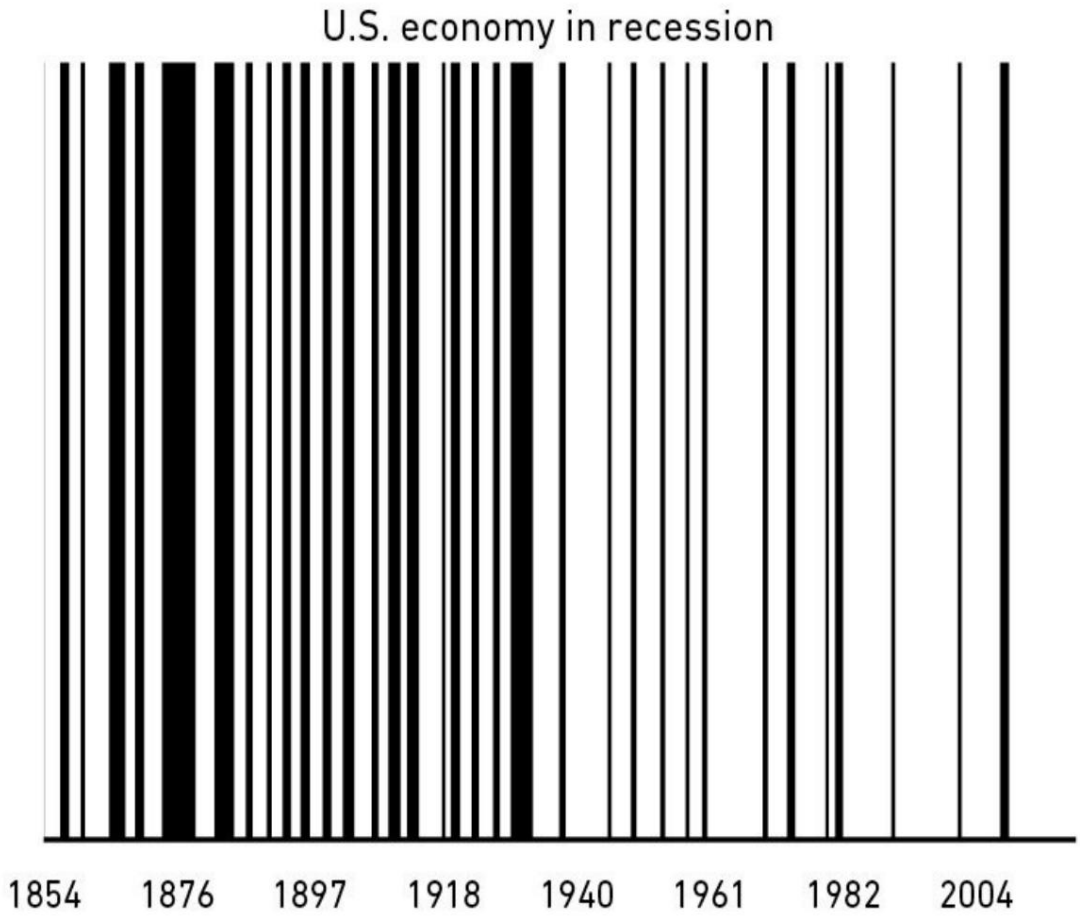
Risk sermayesi diye bir şey yoktu. Kalkınan genç bir girişimcinin dönecek çok az yeri vardı ve bu yerlerin hepsi sıfır hayal gücüne sahip, riskten kaçınan kapı bekçileri tarafından korunuyordu. Başka bir deyişle, bankacılar.

Bunun anlamı, aslında, girişimlerin nasıl finanse edildiğine dair sadece birkaç on yıl öncesine giden tüm tarihsel verilerin güncel olmadığıdır. Yatırım döngüleri ve başlangıç başarısızlık oranları hakkında bildiklerimiz, öğrenilecek derin bir tarih temeli değildir, çünkü bugün şirketlerin finanse edilme şekli çok yeni bir tarihsel paradigmadır.

Veya halka açık pazarları ele alalım. S&P 500, 1976 yılına kadar finansal hisseleri içermiyordu; bugün, finansallar endeksin %16'sını oluşturuyor.
50 yıl önce teknoloji stokları neredeyse yoktu. Bugün, endeksin beşte birinden fazlasını oluşturuyorlar. Muhasebe kuralları zamanla değişti.
Açıklamalar, denetimler ve piyasa likiditesi miktarı da öyle. İşler değişti.

ABD resesyonları arasındaki süre, son 150 yılda çarpıcı biçimde değişti:

Machine Translated by Google



Durgunluklar arasındaki ortalama süre 1800'lerin sonlarında yaklaşık iki yıldan 20. yüzyılın başlarında beş yıla, son yarım yüzyılda ise sekiz yıla çıktı.

Bunu yazarken durgunluğa giriyoruz gibi görünüyor—son durgunluğun Aralık 2007'de başlamasından bu yana 12 yıl geçti. Bu, İç Savaş'tan bu yana durgunluklar arasındaki en uzun fark.

Durgunlukların neden daha az sıklaştığına dair birçok teori var. Birincisi, Fed'in iş döngüsünü yönetmede veya en azından onu genişletmede daha iyi olmasıdır. Bir diğeri de, ağır sanayinin, son 50 yılda egemen olan hizmet sanayilerine kıyasla, ani yükseliş ve düşüş aşırı üretimine daha yatkın olmasıdır. Karamsar görüş, artık daha az durgunluk yaşadığımız, ancak bunlar meydana geldiğinde eskisinden daha güçlü oldukları yönünde. Argümanımız için, değişikliğe neyin sebep olduğu özellikle önemli değil. Önemli olan, işlerin açıkça değişmesidir.

Bu tarihi değişikliklerin yatırım kararlarını nasıl etkilemesi gerektiğini göstermek için, birçok kişinin tüm zamanların en büyük yatırım zihinlerinden biri olduğuna inandığı bir adamın çalışmasını düşünün: Benjamin Graham.

Machine Translated by Google

Graham'ın klasik kitabı The Intelligent Investor, teoriden daha fazlasıdır. Yatırımcıların akıllı yatırım kararları vermek için kullanabilecekleri formüller gibi pratik talimatlar verir.

Graham'ın kitabını gençken okudum, ilk kez yatırım yapmayı öğrendim. Kitapta sunulan formüller bana çekici geldi çünkü bunlar kelimenin tam anlamıyla nasıl zengin olunacağına dair adım adım talimatlardı. Sadece talimatları izleyin. Çok kolay görünüyordu.

Ancak bu formüllerden bazılarını uygulamayı denediğinizde bir şey netleşiyor: bunlardan birkaçı gerçekten işe yarıyor.

Graham, net çalışan varlıklarından daha azına hisse senedi alım satımını savundu - temelde bankadaki nakit eksi tüm borçlar. Bu kulağa harika geliyor, ancak muhasebe sahtekarlığıyla suçlanan bir kuruşluk hisse senedi dışında, artık çok az hisse senedi bu kadar ucuza işlem görüyor.

Graham'ın kriterlerinden biri, muhafazakar yatırımcılara, defter değerinin 1,5 katından fazla hisse senedi ticaretinden kaçınmaları talimatını veriyor. Bu kuralı son on yılda izleseydiniz, sigorta ve banka hisselerinden başka neredeyse hiçbir şeye sahip olmayacaktınız. Bunun tamam olduğu bir dünya yok.

Akıllı Yatırımcı, tüm zamanların en büyük yatırım kitaplarından biridir. Ama Graham'ın yayınlanmış formüllerini başarıyla uygulayan tek bir yatırımcı tanımıyorum. Kitap, belki de şimdiye kadar yayınlanmış diğer yatırım kitaplarından daha fazla bilgelikle dolu. Ancak nasıl yapılır kılavuzu olarak, en iyi ihtimalle sorgulanabilir.

Ne oldu? Graham kulağa hoş gelen ama tavsiyeleri işe yaramayan bir şovmen miydi? Hiç de bile. Kendisi de çılgınca başarılı bir yatırımcıydı.

Ama o pratikti. Ve o gerçek bir muhalifti. Yatırım fikirlerine o kadar bağlı değildi ki, çok sayıda başka yatırımcı bu teorileri yakalayıp potansiyellerini işe yaramaz hale getirecek kadar popüler hale getirdiğinde onlara bağlı kalacaktı. Graham'ın kitabının sonraki bir versiyonuna açıklama ekleyen Jason Zweig bir keresinde şunları yazmıştı:

Graham sürekli olarak varsayımlarını deniyor ve yeniden test ediyor ve neyin işe yaradığını arıyordu - dün neyin işe yaradığını değil, bugün neyin işe yaradığını. Graham, The Intelligent Investor'ın gözden geçirilmiş her baskısında, önceki baskıda sunduğu formülleri atıp yenileriyle değiştirerek, bir anlamda, "bunlar artık çalışmıyor veya eskisi kadar iyi çalışmıyor" dedi. ile; bunlar şimdi daha iyi çalışan formüller."

Machine Translated by Google

Graham'a yapılan yaygın eleştirilerden biri, 1972 baskısındaki tüm formüllerin eskimiş olmasıdır. Bu eleştiriye verilecek tek doğru yanıt, “Elbette öyleler! 1965 baskısındaki formülleri değiştirmek için kullandığı formüller, 1954 baskısındaki formüllerin yerini aldı ve daha sonra Güvenlik'te sunduğu orijinal formülleri güçlendirmek için kullanılan 1949 baskısındaki formüllerin yerini aldı. 1934'teki analiz.”

Graham 1976'da öldü. Savunduğu formüller 1934 ile 1972 arasında beş kez atılıp güncellendiyse, 2020'de ne kadar alakalı olduklarını düşünüyorsunuz? Yoksa 2050'de mi olacak?

Ölmeden hemen önce Graham'a bireysel hisse senetlerinin ayrıntılı analizinin -ünlü olduğu bir taktiktir- tercih ettiği bir strateji olarak kalıp kalmadığı soruldu. Cevapladı:

Genel olarak, hayır. Artık üstün değer fırsatları bulmak için ayrıntılı güvenlik analizi tekniklerinin savunucusu değilim. Bu, örneğin 40 yıl önce, ders kitabımızın ilk yayınlandığı zaman, ödüllendirici bir faaliyetti. Ama o zamandan beri durum çok değişti.]

Değişen şuydu: Fırsatlar iyice bilinir hale geldikçe rekabet arttı; teknoloji bilgiyi daha erişilebilir hale getirdi; ekonomi, sanayiden farklı iş döngüleri ve sermayeye sahip teknoloji sektörlerine geçerken endüstriler değişti.

kullanır.

İşler değişti.

Yatırım tarihinin ilginç bir tuhaflığı, ne kadar geriye bakarsanız, artık bugün için geçerli olmayan bir dünyayı inceleme ihtimalinizin o kadar yüksek olmasıdır. Pek çok yatırımcı ve ekonomist, tahminlerinin onlarca, hatta yüzyıllara dayanan verilerle desteklendiğini bilmenin rahatlığını yaşıyor. Ancak ekonomiler evrimleştiğinden, yakın tarih genellikle gelecek için en iyi rehberdir, çünkü gelecekle ilgili önemli koşulları içermesi daha olasıdır.

Yatırım konusunda genellikle alaycı bir şekilde kullanılan yaygın bir tabir vardır, “Bu sefer farklı”. Geleceği tahmin eden birinin geçmişi mükemmel bir şekilde yansıtmayacağını söylemeniz gerekiyorsa, "Oh, yani bu sefer farklı olduğunu mu düşünüyorsunuz?" deyin. ve mikrofonu bırakın. Dan gelir

Machine Translated by Google

yatırımcı John Templeton'ın görüşü “Yatırım yapmanın en tehlikeli dört kelimesi 'bu sefer farklı'”.

Yine de Templeton, zamanın en az %20'sinde farklı olduğunu kabul etti. Dünya değişir. Elbette öyle. Ve bu değişiklikler zamanla en önemli olan şeydir. Michael Batnick şöyle demiştir: “Yatırım yaparken en tehlikeli on iki kelime, 'Yatırım yaparken en tehlikeli dört kelime, 'bu sefer farklı'.

Bu, parayı düşünürken tarihi görmezden gelmemiz gerektiği anlamına gelmez. Ancak önemli bir nüans var: Tarihte ne kadar geriye bakarsanız, çıkarımlarınız o kadar genel olmalıdır. İnsanların açgözlülük ve korkuyla ilişkisi, stres altında nasıl davrandıkları ve teşviklere nasıl tepki verdikleri gibi genel şeyler zaman içinde istikrarlı olma eğilimindedir. Paranın tarihi bu tür şeyler için yararlıdır.

Ancak belirli eğilimler, belirli ticaretler, belirli sektörler, piyasalarla ilgili belirli nedensel ilişkiler ve insanların paralarıyla ne yapmaları gerektiği her zaman devam eden bir evrim örneğidir. Tarihçiler peygamber değildir.

O halde soru, geleceği nasıl düşünmeli ve planlamalıyız? Bir sonraki bölümde bir göz atalım.

Machine Translated by Google

13.

Room for Error

The most important part of every plan
is planning on your plan not going
according to plan.

Machine Translated by Google

Akıllı finansal davranışın en iyi örneklerinden bazıları beklenmedik bir yerde bulunabilir: Las Vegas kumarhaneleri.

Tabii ki tüm oyuncular arasında değil. Ancak kart sayma alıştırması yapan küçük bir blackjack oyuncusu grubu, sıradan insanlara para yönetimi konusunda olağanüstü önemli bir şey öğretebilir: hataya yer vermenin önemi.

–

Blackjack kart saymanın temelleri basittir:

Krupiyenin daha sonra hangi kartı çekeceğini kimse kesin olarak bilemez.

Ancak hangi kartların dağıtıldığını izleyerek destede hangi kartların kaldığını hesaplayabilirsiniz.

Bunu yapmak, krupiye tarafından belirli bir kartın çekilme olasılığını size söyleyebilir.

Bir oyuncu olarak, istediğiniz kartı alma ihtimaliniz lehinize olduğunda daha fazla, aleyhinizde olduğunda daha az bahis oynarsınız.

Bunun nasıl yapıldığının mekaniği burada önemli değil. Önemli olan, bir blackjack kart sayacının kesinlik değil, oran oyunu oynadığını bilmesidir. Herhangi bir elde, haklı olma şanslarının yüksek olduğunu düşünürler, ancak yanılma ihtimallerinin de yüksek olduğunu bilirler. Meslekleri göz önüne alındığında garip gelebilir, ancak stratejileri tamamen alçakgönüllülüğe dayanır - bilmedikleri ve bundan sonra ne olacağını tam olarak bilemeyecekleri alçakgönüllülük, bu yüzden elini buna göre oynayın. Kart sayma sistemi, oranları kasadan oyuncuya çok hafif bir şekilde yatırdığı için çalışır. Ancak, ihtimaller lehinize görünse bile çok fazla bahis yapın ve yanılıyorsanız,

Machine Translated by Google

o kadar çok kaybedersin ki oynamaya devam etmek için yeterli paran kalmaz.

Önünüzdeki her fişe bahse girebileceğiniz kadar haklı olduğunuz bir an asla yoktur. Dünya kimseye karşı o kadar nazik değil - zaten tutarlı değil. Kendinize hata payı bırakmalısınız. Plana göre değil planınızı planlamalısınız.

Kevin Lewis, kitapta tasvir edilen başarılı bir kart sayacı Bringing Down the House, bu felsefe hakkında daha fazla yazdı:

Kart saymanın işe yaradığı istatistiksel olarak kanıtlanmış olsa da, kumarhaneye yaptığınız her yolculuk şöyle dursun, her eli kazanacağınızı garanti etmez. Kötü şans dalgalanmalarına dayanacak kadar paramız olduğundan emin olmalıyız.

Kumarhanede kabaca yüzde 2'lik bir avantajınız olduğunu varsayalım. Bu yine de kumarhanenin zamanın yüzde 49'unu kazanacağı anlamına geliyor. Bu nedenle, size karşı herhangi bir değişken dalgalanmaya dayanacak kadar paranız olması gerekir. Genel bir kural, en az yüz temel birime sahip olmanız gerektiğidir. On bin dolarla başladığınızı varsayarsak, yüz dolarlık bir birimi rahatlıkla oynayabilirsiniz.

Tarih, çok ileri götürülen ve kötü fikirlerden ayırt edilemeyen iyi fikirlerle dolu. Hataya yer vermenin bilgeliği, belirsizliğin, rastgeleliğin ve şansın -"bilinmeyenlerin"- hayatın her zaman mevcut bir parçası olduğunu kabul etmektir. Onlarla başa çıkmanın tek yolu, olacağını düşündüğünüz şey ile olabilecekler arasındaki farkı arttırırken, sizi başka bir gün savaşabilecek durumda bırakmaktır.

–

Benjamin Graham, güvenlik marjı kavramıyla tanınır. Bu konuda kapsamlı ve matematiksel ayrıntılarla yazdı. Ancak teorinin en sevdiğim özeti, bir röportajda "güvenlik marjının amacı, tahmini gereksiz kılmaktır" dediği zaman geldi.

Machine Translated by Google

Bu basit ifadede ne kadar güç yattığını abartmak zor.

Güvenlik marjı -hata veya fazlalık için yer de diyebilirsiniz- kesinliklerle değil olasılıklarla yönetilen bir dünyada güvenli bir şekilde gezinmenin tek etkili yoludur. Ve parayla ilgili hemen hemen her şey bu tür bir dünyada var.

Hassas tahmin yapmak zordur. Bu, kart sayacı için açıktır, çünkü hiç kimse karıştırılmış bir destede belirli bir kartın nerede olduğunu bilemez. "Önümüzdeki 10 yılda borsanın ortalama yıllık getirisi ne olacak?" diye soran biri için daha az belirgindir. veya "Hangi tarihte emekli olabilirim?" Ama temelde aynılar. Yapabileceğimizin en iyisi ihtimalleri düşünmek.

Graham'ın güvenlik marjı, önümüzde duran dünyayı siyah ya da beyaz, öngörülebilir ya da bir saçmalık olarak görmemize gerek olmadığına dair basit bir öneridir. Bir dizi potansiyel sonucun kabul edilebilir olduğu şeyleri takip etmek olan gri alan, ilerlemenin akıllı yoludur.

Ancak insanlar, para içeren hemen hemen her şeyde hataya yer verilmesi ihtiyacını hafife alıyorlar. Hisse senedi analistleri, müşterilerine fiyat aralıkları değil, fiyat hedefleri verir. Ekonomik tahminciler kesin rakamlarla şeyleri tahmin eder; nadiren geniş olasılıklar. Sarsılmaz bir kesinlikle konuşan alim, "Emin olamayız" diyen ve ihtimaller içinde konuşandan daha fazla takipçi kazanacaktır.[42] Bunu her türlü finansal çabamızda, özellikle kendi

kararlarımızla ilgili olanlarda yapıyoruz. . Harvard psikoloğu Max Bazerman bir keresinde, diğer insanların ev yenileme planlarını analiz ederken, çoğu insanın projenin bütçesinin %25 ila %50 arasında gerçekleşeceğini tahmin ettiğini göstermişti.[43] Ancak kendi projelerine gelince, insanlar tadilatların zamanında tamamlanacağını tahmin ediyor. ve bütçede. Ah, nihai hayal kırıklığı.

İki şey hataya yer vermememize neden olur. Biri, aksini kabul etmekten kaynaklanan rahatsız edici duygu tarafından yönlendirilen birinin geleceğin ne getireceğini bilmesi gerektiği fikridir.
İkincisi, bu nedenle kendinize zarar vermemenizdir.

Machine Translated by Google

Bu geleceğin gerçekleşmesine ilişkin doğru bir görüşten tam olarak yararlanan eylemlerde bulunmak.

Ancak hataya yer verilmemiş ve yanlış anlaşılmıştır. Genellikle, fazla risk almak istemeyen veya görüşlerinden emin olmayanlar tarafından kullanılan muhafazakar bir hedge olarak görülür. Ama doğru kullanıldığında tam tersi oluyor.

Hata payı, bir dizi olası sonuca dayanmanızı sağlar ve dayanıklılık, düşük olasılıklı bir sonuçtan yararlanma olasılığının lehinize düşmesine izin verecek kadar uzun süre kalmanıza izin verir. En büyük kazanımlar, ya sık sık gerçekleşmedikleri için ya da bir araya gelmeleri zaman aldığı için nadiren meydana gelir. Bu nedenle, stratejisinin bir kısmında (nakit) bir başkasında (hisse senetlerinde) zorluklara dayanmalarına izin verecek kadar hata payı olan kişi, haksız olduklarında silinen, oyun biten, daha fazla jeton ekleyen kişiye göre bir avantaja sahiptir.

Bill Gates bunu çok iyi anladı. Microsoft genç bir şirketken, "herhangi bir ödeme almasak bile bankada bir yıllık maaş bordrosunu ödemek için yeterli paraya sahip olmak istediğim inanılmaz derecede muhafazakar bir yaklaşımla geldiğini" söyledi. Warren Buffett, 2008'de Berkshire Hathaway hissedarlarına söylediğinde benzer bir fikri dile getirdi: "Size, derecelendirme kuruluşlarına ve kendime - Berkshire'ı her zaman fazlasıyla nakitle yönetmeye söz verdim... Seçmek zorunda kaldığımda, tek bir para birimini bile takas etmeyeceğim. fazladan kar elde etme şansı için gece uykusu."[44] Yatırımcıların hata yapma olasılığı hakkında düşünmesi gereken birkaç özel yer vardır.

Biri volatilite. %30 azalan varlıklarınızdan kurtulabilir misiniz? Bir elektronik tabloda, belki evet - faturalarınızı gerçekten ödemeniz ve nakit akışınızın pozitif kalması açısından. Ama zihinsel olarak ne olacak? %30'luk bir düşüşün psişenize ne yaptığını hafife almak kolaydır. Güveniniz, fırsatın en yüksek olduğu anda vurulabilir. Siz veya eşiniz, yeni bir plan veya yeni bir kariyer zamanı geldiğine karar verebilirsiniz. Zarar gördükten sonra tükendikleri için istifa eden birkaç yatırımcı tanıyorum. Fiziksel olarak yorgun. E-tablolar, sayıların ne zaman toplanıp toplanmadığını size söylemekte iyidir. Çocuklarınızı yatırdığınızda nasıl hissedeceğinizi modellemede iyi değiller.

Machine Translated by Google

Geceleri, yaptığınız yatırım kararlarının geleceklerine zarar verecek bir hata olup olmadığını merak ediyorsunuz. Teknik olarak dayanabileceklerinizle duygusal olarak mümkün olan arasında bir boşluk olması, göz ardı edilen bir alan versiyonudur.
hata.

Bir diğeri ise emeklilik için birikim yapmaktır. Tarihe bakabilir ve örneğin ABD borsasının 1870'lerden bu yana enflasyondan sonra yıllık ortalama %6,8 geri döndüğünü görebiliriz. Bunu, emeklilik için tasarruf yaparken kendi çeşitlendirilmiş portföyünüzden ne bekleyeceğiniz konusunda bir tahmin olarak kullanmak makul bir ilk yaklaşımdır. Hedef yuvanıza ulaşmak için her ay biriktirmeniz gereken para miktarına geri dönmek için bu getiri varsayımlarını kullanabilirsiniz.

Ama ya gelecekteki getiriler daha düşükse? Ya da uzun vadeli geçmiş, uzun vadeli geleceğin iyi bir tahminiyse, ancak hedef emeklilik tarihiniz 2009 gibi acımasız bir ayı piyasasının ortasına düşerse? Ya gelecekteki bir ayı piyasası sizi korkutursa ve gelecekteki bir boğa piyasasını kaçırırsanız, yani aslında kazandığınız getiriler piyasa ortalamasından daha azsa? Tıbbi bir aksilik için ödeme yapmak için 30'lu yaşlarınızdaki emeklilik hesaplarınızı nakde çevirmeniz gerekirse ne olur?

Ne olur sorusunun cevabı ise, “Bir zamanlar tahmin ettiğiniz gibi emekli olamayacaksınız”. Hangi bir felaket olabilir.

Çözüm basit: Gelecekteki getirilerinizi tahmin ederken hata payı bırakın. Bu bilimden çok sanattır. 20. bölümde daha ayrıntılı olarak anlatacağım kendi yatırımlarım için, hayatım boyunca kazanacağım gelecekteki getirilerin tarihi ortalamanın ⅓ altında olacağını varsayıyorum. Bu yüzden geleceğin geçmişe benzeyeceğini düşünürsem yapabileceğimden daha fazlasını biriktiririm. Bu benim güvenlik sınırım. Gelecek, geçmişten ⅓ daha düşük olabilir, ancak hiçbir güvenlik payı %100 garanti sunmaz. Geceleri iyi uyumama izin vermek için üçte bir tampon yeterli. Ve gelecek geçmişe benziyorsa, hoş bir şekilde şaşıracağım. Charlie Munger, "Mutluluğa ulaşmanın en iyi yolu alçak nişan almaktır" diyor.

Müthiş.

–

Machine Translated by Google

Hata payının önemli bir kuzeni, risk almadaki iyimserlik yanlılığı veya “Rus ruleti istatistiksel olarak çalışmalı” sendromu dediğim şeydir: Olumsuz taraf hiçbir koşulda kabul edilemez olduğunda, olumlu oranlara bağlılık.

Nassim Taleb, “Riskleri seven ama yine de mahvetmeye tamamen karşı olan biri olabilirsiniz” diyor. Ve gerçekten, yapmalısın.

Fikir, ilerlemek için risk almanız gerektiğidir, ancak sizi yok edebilecek hiçbir risk almaya değmez. Rus ruleti oynarken oranlar sizin lehinize. Ancak olumsuz, potansiyel yukarıya değmez. Riski telafi edebilecek hiçbir güvenlik payı yoktur.

Parayla aynı. Birçok kazançlı şeyin şansı sizin lehinize. Emlak fiyatları çoğu yıl artar ve çoğu yıl boyunca iki haftada bir maaş alırsınız. Ancak bir şeyin doğru olma olasılığı %95 ise, %5 yanlış olma olasılığı, hayatınızın bir noktasında neredeyse kesinlikle olumsuzluk yaşayacağınız anlamına gelir. Ve olumsuzluğun maliyeti yıkım ise, zamanın geri kalan %95'lik kısmı ne kadar çekici görünürse görünsün muhtemelen riske değmez.

Kaldıraç burada şeytandır. Kaldıraç - paranızı daha da ileriye taşımak için borç almak - rutin riskleri yıkıma neden olabilecek bir şeye iter. Buradaki tehlike, rasyonel iyimserliğin çoğu zaman bazı zamanları mahvetme ihtimalini maskelemesidir. Sonuç, sistematik olarak riski hafife almamızdır.

Konut fiyatları son on yılda %30 düştü. Birkaç şirket borcunu temerrüde düşürdü. Kapitalizm budur. Olur. Ancak yüksek kaldıraca sahip olanlar çifte silip süpürdüler: Sadece iflas etmekle kalmadılar, yok edilmek, fırsat olgunlaştığı anda oyuna geri dönmek için her fırsatı sildi. 2009'da yok olan bir ev sahibinin 2010'da ucuz mortgage oranlarından yararlanma şansı yoktu. Lehman Brothers'ın 2009'da ucuz borca yatırım yapma şansı yoktu. Yapıldılar.

Bunu aşmak için, kendi paramı halterli olarak düşünüyorum. Bir porsiyonla risk alıyorum ve diğerinden korkuyorum.
Bu tutarsız değil, ancak paranın psikolojisi, bunun böyle olduğuna inanmanıza yol açar. Sadece risklerimin karşılığını alacak kadar uzun süre ayakta kalabileceğimden emin olmak istiyorum. Yapmalısın

Machine Translated by Google

başarmak için hayatta kal. Bu kitapta birkaç kez değindiğimiz bir noktayı tekrarlamak gerekirse: İstediğinizi, istediğiniz zaman, istediğiniz kadar yapabilme yeteneğinin sonsuz bir yatırım getirisi vardır.

–

Hataya yer açmak, hedefinizi, olabileceğini düşündüğünüz şeyler etrafında genişletmekten daha fazlasını yapar. Ayrıca, karşılaştığımız en zahmetli olaylar olabilen, asla hayal bile edemeyeceğiniz şeylerden korunmanıza yardımcı olur.

II. Dünya Savaşı sırasındaki Stalingrad Savaşı, tarihin en büyük savaşıydı. Bununla birlikte, insanların riskle nasıl başa çıktıklarına dair aynı derecede şaşırtıcı hikayeler de geldi.

Biri 1942'nin sonlarında, bir Alman tank birimi şehrin dışındaki otlaklarda yedekte oturduğunda geldi. Ön saflarda tanklara umutsuzca ihtiyaç duyulduğunda, herkesi şaşırtan bir şey oldu: Neredeyse hiçbiri işe yaramadı.

Birimdeki 104 tanktan 20'sinden azı çalışabilir durumdaydı. Mühendisler sorunu çabucak buldular. Tarihçi William Craig şöyle yazıyor: "Ön cephelerin gerisinde haftalarca hareketsiz geçen tarla fareleri, araçların içine yuva yapmış ve elektrik sistemlerini kaplayan yalıtımı yiyip bitirmişti."

Almanlar dünyanın en gelişmiş ekipmanına sahipti. Yine de oradaydılar, fareler tarafından yenildiler.

İnançsızlıklarını hayal edebilirsiniz. Bu neredeyse kesinlikle akıllarından geçmedi. Ne tür bir tank tasarımcısı fare koruması hakkında düşünür? Mantıklı biri değil. Ve tank tarihi okuyan biri değil.

Ama bu tür şeyler her zaman olur. Aklınızdan geçemeyecek kadar çılgın şeyler dışında her riski planlayabilirsiniz. Ve bu çılgın şeyler en çok zararı verebilir çünkü bunlar düşündüğünüzden daha sık meydana gelir ve onlarla nasıl başa çıkacağınıza dair bir planınız yoktur.

2006'da Warren Buffett, yerine geçecek kişiyi aradığını duyurdu.

Genetik olarak birine ihtiyacı olduğunu söyledi.

Machine Translated by Google

Daha önce hiç karşılaşılmamış olanlar da dahil olmak üzere ciddi riskleri tanımak ve bunlardan kaçınmak için programlanmıştır."[45]

Bu beceriyi, şirketim Collaborative Fund'ın desteklediği startuplarda çalışırken gördüm. Bir kurucudan karşılaştıkları en büyük riskleri listelemesini isteyin ve olağan şüphelilerden bahsedin. Ancak bir startup yönetmenin öngörülebilir zorluklarının ötesinde, portföy şirketlerimiz arasında ele aldığımız birkaç konu var:

Su boruları kırıldı, su bastı ve bir şirketin ofisini mahvetti.

Bir şirketin ofisi üç kez kırıldı.

Bir şirket üretim tesisinden atıldı.

Bir müşterinin sağlık departmanını araması üzerine, başka bir müşterinin içeri köpek getirmesini beğenmediği için bir mağaza kapatıldı.

Bir CEO'nun e-postası, tüm dikkatini gerektiren bir bağış kampanyasının ortasında sahteydi.

Bir kurucu zihinsel bir çöküntü yaşadı.

Bu olayların birçoğu şirketin geleceği için varoluşsal nitelikteydi. Ancak hiçbiri öngörülebilir değildi, çünkü daha önce bu sorunlarla uğraşan CEO'ların veya bu konuda tanıdıkları herhangi birinin başına gelen olmamıştı. Keşfedilmemiş bir bölgeydi.

Bu tür bilinmeyen risklerden kaçınmak, neredeyse tanım gereği imkansızdır. Hayal edemediğin şeye hazırlanamazsın.

Machine Translated by Google

Hasarlarına karşı korunmanın bir yolu varsa, tek başarısızlık noktalarından kaçınmaktır.

Hayattaki birçok şey için iyi bir kural, kırılabilecek her şeyin sonunda kırılacağıdır. Yani birçok şey bir şeyin çalışmasına bağlıysa ve o şey bozulursa, felaket için gün sayıyorsunuz demektir. Bu tek bir başarısızlık noktası.

Bazı insanlar, tek başarısızlık noktalarından kaçınmakta oldukça iyidir. Uçaklardaki en kritik sistemlerin yedekleri vardır ve yedeklerin de genellikle yedekleri vardır. Modern jetlerin dört yedekli elektrik sistemi vardır. Tek bir motorla uçabilir ve teknik olarak motorsuz inebilirsiniz, çünkü her jet, motorlarından ters itme olmaksızın yalnızca frenleriyle bir pistte durabilmelidir. Asma köprüler de benzer şekilde kablolarının çoğunu düşmeden kaybedebilir.

Parayla ilgili en büyük başarısızlık noktası, harcamalarınızın ne olduğunu düşündüğünüz ile gelecekte ne olabileceği arasında bir boşluk yaratmak için hiçbir tasarruf olmadan, kısa vadeli harcama ihtiyaçlarını finanse etmek için yalnızca bir maaş çekine güvenmek.

En zenginlerin bile sıklıkla gözden kaçırdığı numara, 10. bölümde gördüğümüz şeydir: Tasarruf etmek için belirli bir nedene ihtiyacınız olmadığının farkına varmak. Bir araba, bir ev ya da emeklilik için para biriktirmek iyidir. Ancak, muhtemelen tahmin edemeyeceğiniz ve hatta kavrayamayacağınız şeyler için - tarla farelerinin finansal eşdeğeri - tasarruf etmek de aynı derecede önemlidir.

Birikimlerinizi ne için kullanacağınızı tahmin etmek, gelecekteki harcamalarınızın tam olarak ne olacağını bildiğiniz, kimsenin bilmediği bir dünyada yaşadığınızı varsayar. Çok biriktiriyorum ve gelecekte biriktirdiklerimi ne için kullanacağımı bilmiyorum. Yalnızca bilinen risklere hazırlanan birkaç finansal plan, gerçek dünyada ayakta kalabilmek için yeterli güvenlik marjına sahiptir.

Aslında, her planın en önemli kısmı, plana göre gitmeden planınızı planlamaktır.

Şimdi, bunun sizin için nasıl geçerli olduğunu göstereyim.

Machine Translated by Google

14.

You'll Change

Long-term planning is harder than it seems because people's goals and desires change over time.

Machine Translated by Google

Ne ayrıcalıklı ne de doğuştan gelen bir zekaya sahip olmayan ama tanıdığım en çalışkan adam olan bir arkadaşımla büyüdüm. Bu insanların öğretecek çok şeyleri var çünkü başarıya giden yolun her santimini filtrelenmemiş bir anlayışa sahipler.

Bir genç olarak hayatının misyonu ve hayali doktor olmaktı. Şansın ona karşı olduğunu söylemek hayırseverlik olur. O sırada hiçbir makul kişi bunu bir olasılık olarak görmezdi.

Ama itti. Ve sınıf arkadaşlarından on yıl daha yaşlıydı ve sonunda doktor oldu.

Hiç yoktan başlamak, tıp fakültesinin zirvesine giden yolu buldozerle geçmek ve her şeye rağmen en asil mesleklerden birine ulaşmak ne kadar tatmin edicidir?

Onunla birkaç yıl önce konuştum. Konuşma şöyle geçti:

Ben: “Uzun zamandır konuşma yok! Nasılsın-"

O: “Korkunç kariyer.”

Ben: “Haha, şey—”

O: "Korkunç bir kariyer adamım."

Bu 10 dakika boyunca devam etti. Stres ve saatler onu yerle bir etmişti.

15 yıl önce olmak istediği yere doğru sürüklendiği gibi, bugün olduğu yerde de hayal kırıklığına uğramış görünüyordu.

Psikolojinin temellerinden biri, insanların gelecekteki benliklerinin kötü tahmincileri olmalarıdır.

Bir hedef hayal etmek kolay ve eğlencelidir. Rekabetçi arayışlarla büyüyen gerçekçi yaşam stresleri bağlamında bir hedef hayal etmek tamamen farklı bir şeydir.

Machine Translated by Google

Bu, gelecekteki finansal hedefler için planlama yeteneğimiz üzerinde büyük bir etkiye sahiptir.

–

Her beş yaşındaki çocuk büyüdüğünde traktör sürmek ister. İyi bir iş fikri "Vroom vroom, bip bip, büyük traktör, işte geliyorum!" ile başlayan ve biten genç bir çocuğun gözünde çok az iş daha iyi görünür.

Sonra çoğu kişi büyür ve traktör kullanmanın belki de en iyi kariyer olmadığını anlar. Belki daha prestijli veya kazançlı bir şey istiyorlar.

Yani bir genç olarak avukat olmayı hayal ediyorlar. Artık planlarının hazır olduğunu -bildiklerini- düşünüyorlar. Hukuk fakültesi ve maliyetleri, burada geliriz.

Sonra bir avukat olarak o kadar uzun çalışma saatleri ile karşılaşıyorlar ki ailelerini nadiren görüyorlar.

Bu yüzden belki de esnek çalışma saatleri olan daha düşük ücretli bir işe giriyorlar. Sonra çocuk bakımının çok pahalı olduğunu ve maaşlarının çoğunu tükettiğini fark ederler ve evde kalan bir ebeveyn olmayı seçerler. Bunun sonunda doğru seçim olduğu sonucuna varıyorlar.

Sonra, 70 yaşında, ömür boyu evde kalmanın, emeklilik için hazırlıksız oldukları anlamına geldiğini anlarlar.

Birçoğumuz benzer bir yörüngede yaşam boyunca dolanırız. Federal Rezerv'e göre, üniversite mezunlarının sadece %27'si ana dallarıyla ilgili bir işe sahiptir.[46] Evde kalan ebeveynlerin yüzde yirmi dokuzu üniversite diplomasına sahiptir.[47] Elbette eğitimlerinden pişmanlık duyan çok az kişi vardır. Ancak, 30'lu yaşlarındaki yeni bir ebeveynin, yaşam hedeflerini, 18 yaşındaki kendi kendine kariyer hedeflerini asla hayal edemeyeceği şekilde düşünebileceğini kabul etmeliyiz.

Uzun vadeli finansal planlama esastır. Ancak işler değişir - hem çevrenizdeki dünya hem de kendi hedefleriniz ve arzularınız. "Geleceğin ne getireceğini bilmiyoruz" demek bir şeydir. Gelecekte ne isteyeceğinizi bugün bile bilmediğinizi kabul etmek başka bir şey. Ve gerçek şu ki, pek azımız bunu yapıyoruz.

Machine Translated by Google

Gelecekte ne isteyeceğinize dair görüşünüz muhtemelen değişecekken, kalıcı uzun vadeli kararlar vermek zordur.

Tarihin Sonu Yanılsaması, psikologların, insanların geçmişte ne kadar değiştiklerinin keskin bir şekilde farkında olma, ancak gelecekte kişiliklerinin, arzularının ve hedeflerinin ne kadar değişeceğini hafife alma eğilimi olarak adlandırdıkları şeydir. Harvard psikoloğu Daniel Gilbert bir keresinde şöyle demişti:

Hayatımızın her aşamasında, olacağımız insanların hayatlarını derinden etkileyecek kararlar alırız ve sonra o insanlar olduğumuzda, verdiğimiz kararlardan her zaman heyecan duymayız. Yani gençler dövme yaptırmak için iyi para ödüyorlar, gençler de yaptırmak için iyi para ödüyor. Genç yetişkinler evlenmek için acele ederken, orta yaşlı insanlar boşanmak için acele ettiler. Yaşlı yetişkinler, orta yaşlı yetişkinlerin kazanmak için çok çalıştıklarını kaybetmek için çok çalışırlar. Devamlı ve sürekli.

"Hepimiz," dedi, "bir yanılsama içinde dolaşıyoruz - tarihin, kişisel tarihimizin daha yeni sona erdiği, her zaman olmamız gereken ve olacağımız insanlar olduğumuza dair bir yanılsama. hayatımızın geri kalanı için olsun."

Bu dersi asla öğrenme eğilimindeyiz. Gilbert'in araştırması, 18 ila 68 yaş arasındaki insanların gelecekte ne kadar değişeceklerini hafife aldıklarını gösteriyor.

Bunun uzun vadeli bir finansal planı nasıl etkileyebileceğini görebilirsiniz. Charlie Munger, birleştirmenin ilk kuralının asla gereksiz yere kesintiye uğratmamak olduğunu söylüyor. Ancak, hayattan istedikleriniz değiştiğinde bir para planını -kariyerler, yatırımlar, harcamalar, bütçeleme, her neyse- nasıl kesintiye uğratmazsınız? Zor.
Ronald Read (kitabın başlarında tanıştığımız zengin kapıcı) ve Warren Buffett gibi insanların bu kadar başarılı olmasının bir nedeni, on yıllardır aynı şeyi yapmaya devam etmeleri ve bileşikleştirmenin çılgına dönmesine izin vermeleridir. Ancak çoğumuz bir ömür boyunca o kadar çok evrimleşiriz ki, aynı şeyi on yıllar boyunca yapmaya devam etmek istemeyiz. Ya da ona yakın bir şey. Yani 80 yıllık bir ömür yerine, paramızın belki de dört farklı 20 yıllık bloğu var.

Machine Translated by Google

Az gelirle kasten sade hayatlar yaşayan genç insanlar tanıyorum ve bundan son derece memnunlar. Bir de lüks bir hayat için para ödemek için uğraşanlar var ve bundan son derece memnunlar. Her ikisinin de riskleri vardır - birincisi bir aile kurmaya veya emekliliği finanse etmeye hazırlıksız olma riski, ikincisi ise genç ve sağlıklı yıllarınızı bir hücrede geçirdiğiniz için pişmanlık duyma riskidir.

Bu sorunun kolay bir çözümü yoktur. Beş yaşındaki bir çocuğa traktör sürücüsü yerine avukat olması gerektiğini ve vücudundaki her hücreye katılmayacağını söyleyin.

Ancak, uzun vadeli olduğunu düşündüğünüz kararları verirken aklınızda bulundurmanız gereken iki şey var.

Finansal planlamanın uç noktalarından kaçınmalıyız.
Çok düşük bir gelirle mutlu olacağınızı varsaymak veya yüksek bir gelirin peşinde sonsuz saatlerce çalışmayı seçmek, bir gün kendinizi pişmanlık noktasında bulma ihtimalinizi artırır. Tarihin Sonu Yanılsamasının yakıtı, insanların çoğu duruma uyum sağlamasıdır, bu nedenle aşırı bir planın faydaları - neredeyse hiçbir şeye sahip olmamanın basitliği veya neredeyse her şeye sahip olmanın heyecanı - yıpranır. Ancak bu aşırı uçların dezavantajları - emekliliği karşılayamamak ya da dolar peşinde koşan bir hayata bakmak - kalıcı pişmanlıklar haline gelir. Pişmanlıklar, özellikle önceki bir planı terk ettiğinizde ve kaybettiğiniz zamanı telafi etmek için diğer yöne iki kat daha hızlı koşmanız gerektiğini hissettiğinizde acı verir.

Birleştirme, bir planın büyümesi için yıllar veya on yıllar verebildiğiniz zaman en iyi sonucu verir. Bu sadece tasarruflar için değil, kariyerler ve ilişkiler için de geçerlidir. Dayanıklılık anahtardır. Ve zamanla kim olduğumuzu değiştirme eğilimimizi düşündüğünüzde, hayatınızın her noktasında denge, gelecekteki pişmanlıklardan kaçınmak ve dayanıklılığı teşvik etmek için bir strateji haline gelir.

Çalışma hayatınızın her noktasında, orta düzeyde yıllık tasarruf, orta düzeyde boş zaman, orta düzeyde bir işe gidip gelme ve en azından ailenizle orta düzeyde zaman geçirmeyi hedeflemek, bir plana bağlı kalma ve pişmanlıktan kaçınma olasılığını artırır. Bu şeylerden herhangi birinin spektrumun en uç taraflarına düşmesinden daha fazla.

Machine Translated by Google

Ayrıca fikrimizi değiştirme gerçeğini de kabul etmeliyiz. Tanıştığım en sefil işçilerden bazıları, 18 yaşında bir üniversiteye karar verirken seçtikleri alan olduğu için bir kariyere sadık kalan insanlar.

Tarihin Sonu Yanılsamasını kabul ettiğinizde, Sosyal Güvenlik için hak kazanacak yaşa geldiğinizde keyif alacağınız, içmeye yetecek yaşta olmadığınızda bir iş seçme olasılığının düşük olduğunu fark edersiniz.

İşin püf noktası, değişimin gerçekliğini kabul etmek ve mümkün olan en kısa sürede devam etmektir.

Wall Street Journal'ın yatırım köşe yazarı Jason Zweig, Kahneman'ın Thinking, Fast and Slow adlı kitabını yazarken psikolog Daniel Kahneman ile birlikte çalıştı. Zweig bir keresinde Kahneman'ın kendisine iyi hizmet eden bir kişilik tuhaflığı hakkında bir hikaye anlatmıştı: Zweig, "Danny hakkında, az önce yaptığımız şeyi patlatma yeteneği kadar beni hiçbir şey şaşırtmadı" diye yazmıştı. O ve Kahneman bir bölüm üzerinde durmadan çalışabilirler ama:

Bildiğiniz bir sonraki şey, [Kahneman] o kadar tamamen dönüştürülmüş bir versiyon gönderiyor ki tanınmaz hale geliyor: Farklı başlıyor, farklı bitiyor, asla aklınıza gelmeyecek anekdotlar ve kanıtlar içeriyor, daha önce hiç duymadığınız araştırmalardan yararlanıyor. nın-nin.

"Danny'ye sanki daha önce hiç taslak yazmamışız gibi nasıl yeniden başlayabileceğini sorduğumda," diye devam etti Zweig, "hiç unutamadığım şu sözleri söyledi: 'Batık maliyetim yok'."[49] Batık maliyetler—sabitleme kararları İnsanların zaman içinde değiştiği bir dünyada, geri dönüşü olmayan geçmiş çabalar şeytandır. Geleceğimizi, geçmişimize, farklı benliklerimize tutsak ederler. Bu, bir yabancının sizin için önemli yaşam kararları vermesiyle eşdeğerdir.

Farklı bir insanken yapılan finansal hedeflerin acımasızca terk edilmesi ve yaşam desteği takmak ve sürüklenmek gerektiği fikrini benimsemek, gelecekteki pişmanlığı en aza indirmek için iyi bir strateji olabilir.

Machine Translated by Google

Ne kadar hızlı yapılırsa, birleştirmeye o kadar çabuk geri dönebilirsiniz.

Sonra, bileşikleştirmenin giriş fiyatı hakkında konuşalım.

Machine Translated by Google

15.

Nothing's Free

Everything has a price, but not all prices appear on labels.

Machine Translated by Google

Her şeyin bir bedeli vardır ve parayla birçok şeyin anahtarı sadece bu bedelin ne olduğunu bulmak ve onu ödemeye istekli olmaktır.

Sorun şu ki, bir çok şeyin fiyatı, faturanın vadesi geldiğinde, onları ilk elden deneyimleyene kadar açık değildir.

–

General Electric, 2004 yılında bir trilyon doların üçte biri değerinde dünyanın en büyük şirketiydi. Kapitalizmin kurumsal aristokrasinin parlayan örneği olan önceki on yılda her yıl ya birinci ya da ikinci olmuştu.

Sonra her şey parçalara ayrıldı.

2008 mali krizi, şirketin kârının yarısından fazlasını sağlayan GE'nin finansman bölümünü kaosa sürükledi. Sonunda hurda olarak satıldı. Petrol ve enerjideki müteakip bahisler felaketlerdi ve milyarlarca zararla sonuçlandı. GE hissesi 2007'de 40 dolardan 2018'de 7 dolara düştü.

2001'den beri şirketi yöneten CEO Jeff Immelt'i suçlamak ani ve sertti. Liderliği, satın almaları, temettü kesintisi, işçileri işten çıkarma ve tabii ki düşen hisse senedi fiyatı nedeniyle eleştirildi. Haklı olarak: Zaman iyiyken hanedan servetiyle ödüllendirilenler, gelgit çıktığında sorumluluğun yükünü taşırlar. 2017 yılında istifa etti.

Ama Immelt çıkarken anlayışlı bir şey söyledi.

Eylemlerinin yanlış olduğunu ve ne yapması gerektiğini söyleyen eleştirmenlere yanıt veren Immelt, halefine "Yapmadığın zaman her iş kolay görünüyor" dedi.

Her iş, siz yapmadığınız zaman kolay görünür çünkü arenada birinin karşılaştığı zorluklar genellikle kalabalıktakiler tarafından görülmez.

Yayılan şişkinliğin, kısa vadeli yatırımcıların, düzenleyicilerin, sendikaların ve yerleşik bürokrasinin çatışan talepleriyle uğraşmak sadece zor değil, aynı zamanda siz onlarla ilgilenene kadar sorunların ciddiyetini tanımak bile zor. 14 ay süren Immelt'in halefi de bunu öğrendi.

Çoğu şey pratikte teoride olduğundan daha zordur. Bazen bunun nedeni, kendimize aşırı güvenmemizdir. Daha sık çünkü biz

Machine Translated by Google

başarının bedelinin ne olduğunu belirlemede iyi değil, bu da onu ödememizi engelliyor.

–

S&P 500, 2018'de biten 50 yılda 119 kat arttı. Tek yapmanız gereken arkanıza yaslanıp paranızın bileşik hale gelmesine izin vermekti. Ancak, elbette, başarılı yatırım, bunu yapan siz olmadığınızda kolay görünüyor.

“Uzun vadede hisse senedi tutun” sözünü duyacaksınız. Bu iyi bir tavsiye.

Ancak hisse senetleri çökerken uzun vadeli bir bakış açısı sağlamanın ne kadar zor olduğunu biliyor musunuz?

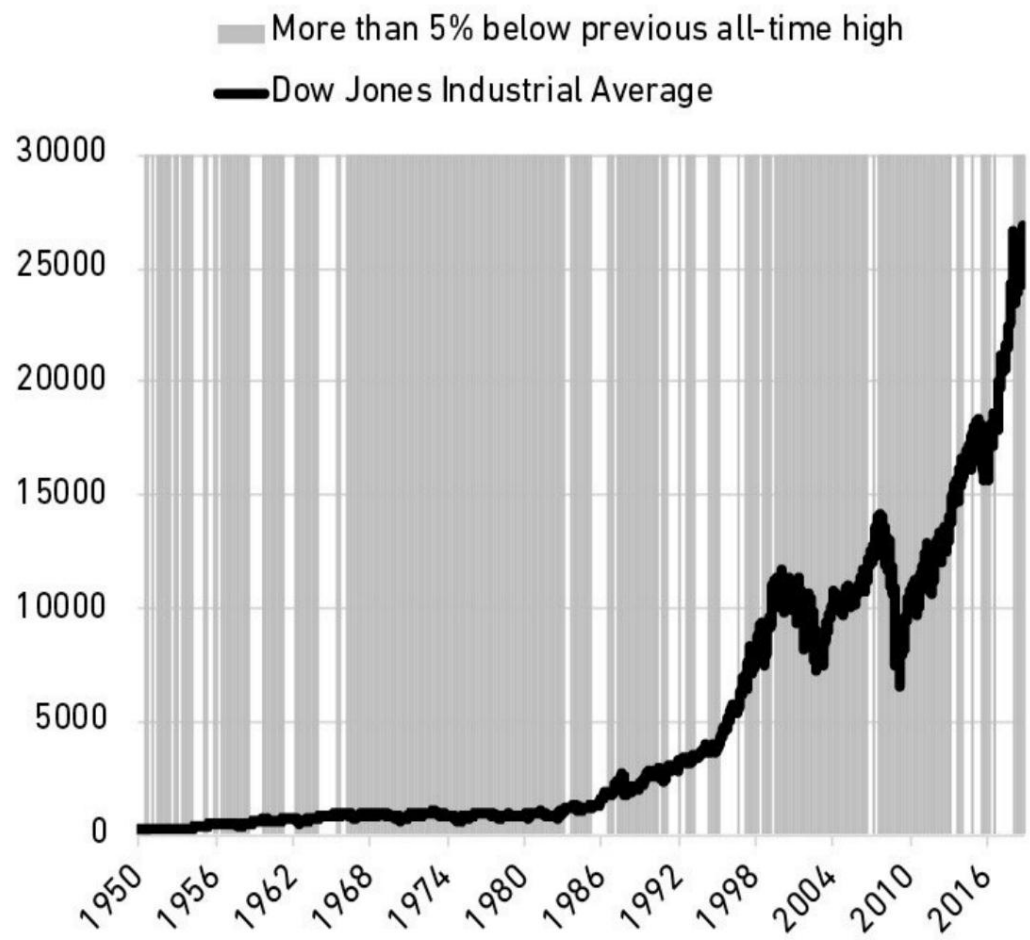
Değerli her şey gibi, başarılı yatırım da bir bedel gerektirir. Ama para birimi dolar ve sent değil. Değişkenlik, korku, şüphe, belirsizlik ve pişmanlıktır - gerçek zamanlı olarak bunlarla uğraşana kadar hepsini gözden kaçırmak kolaydır.

Yatırımın bir bedeli olduğunu fark edememek, bizi hiçbir şey için bir şeyler elde etmeye teşvik edebilir. Hırsızlık gibi, nadiren iyi biter.

Yeni bir araba istediğini söyle. 30.000 dolara mal oluyor. Üç seçeneğiniz var: 1) Bunun için 30.000 $ ödeyin, 2) daha ucuza kullanılmış bir tane bulun veya 3) çalın. Bu durumda, insanların %99'u üçüncü seçenekten kaçınması gerektiğini biliyor çünkü bir araba çalmanın sonuçları iyiden daha ağır basıyor.

Ancak, huzur içinde emekli olabilmeniz için önümüzdeki 30 yıl içinde yıllık %11'lik bir getiri elde etmek istediğinizi söyleyin. Bu ödül bedava mı geliyor? Tabii ki değil. Dünya hiç bu kadar güzel değil. Bir fiyat etiketi var, ödenmesi gereken bir fatura. Bu durumda, büyük getiriler sağlayan ve onları aynı hızla alıp götüren, piyasadan hiç bitmeyen bir alay hareketidir.
Temettüler dahil, Dow Jones Endüstriyel Ortalama, 1950'den 2019'a kadar yılda yaklaşık %11 getiri sağladı, bu harika. Ancak bu dönemde başarının bedeli korkunç derecede yüksekti. Grafikteki gölgeli çizgiler, önceki tüm zamanların en yüksek seviyesinin en az %5 altında olduğu zamanı gösteriyor.

Machine Translated by Google



Bu, piyasa getirilerinin fiyatıdır. Ücret. Giriş ücretidir. Ve acıyor.

Çoğu ürün gibi, getiri ne kadar büyükse, fiyat da o kadar yüksek olur. Netflix hissesi 2002'den 2018'e %35.000'den fazla getiri sağladı, ancak günlerin %94'ünde önceki tüm zamanların en yüksek seviyesinin altında işlem gördü. Monster Beverage, 1995'ten 2018'e -tarihin en yüksek getirileri arasında- %319.000 getiri sağladı, ancak bu dönemde önceki en yüksek %95'inin altında işlem gördü.

Şimdi burada önemli kısım var. Araba gibi, birkaç seçeneğiniz var: Bu fiyatı ödeyebilir, oynaklığı ve kargaşayı kabul edebilirsiniz. Veya daha az belirsiz ve daha düşük getirisi olan, kullanılmış bir arabaya eşdeğer bir varlık bulabilirsiniz. Veya grand-theft auto'nun eşdeğerini deneyebilirsiniz: Onunla birlikte gelen oynaklıktan kaçınarak getiriyi elde etmeye çalışın.

Yatırım yapan birçok kişi üçüncü seçeneği tercih ediyor. Bir araba hırsızı gibi - iyi niyetli ve yasalara saygılı olsalar da - bedel ödemeden geri dönüş almak için hileler ve stratejiler oluştururlar. ticaret yapıyorlar

Machine Translated by Google

ve dışarı. Bir sonraki durgunluktan önce satmaya ve bir sonraki patlamadan önce satın almaya çalışırlar. Küçük bir deneyime sahip çoğu yatırımcı, oynaklığın gerçek ve yaygın olduğunu bilir. Birçoğu daha sonra bir sonraki mantıklı adımı atar: bundan kaçınmaya çalışmak.

Ancak Para Tanrıları, bedelini ödemeden ödül arayanlara pek fazla bakmazlar. Bazı araba hırsızları bundan kurtulacak. Çok daha fazlası yakalanıp cezalandırılacak.

Yatırım yapmakla aynı şey.

Morningstar, stratejisi uygun zamanlarda hisse senetleri ve tahviller arasında geçiş yapmak ve daha düşük aşağı yönlü riskle piyasa getirilerini yakalamak olan taktik yatırım fonlarının performansına bir kez baktı.[50] Bedel ödemeden getiri istiyorlar. Çalışma, ABD borsalarının yeni bir resesyon korkusuyla çılgına döndüğü ve S&P 500'ün %20'den fazla düştüğü 2010'un ortasından 2011'in sonlarına odaklandı. Taktik fonlarının çalışması gereken tam da bu tür bir ortam. Parlamaları gereken an buydu.

Morningstar'ın sayımına göre bu dönemde 112 taktik yatırım fonu vardı. Sadece dokuzunun riske göre düzeltilmiş getirisi, basit bir 60/40 hisse senedi bono fonundan daha iyiydi. Taktik fonların dörtte birinden azı, yalnız bırak endeksinden daha küçük maksimum düşüşlere sahipti. Morningstar şunları yazdı: "Birkaç istisna dışında, [taktik fonlar] daha az kazandı, daha değişkendi veya elden çıkarma fonu kadar aşağı yönlü riske maruz kaldı".

Bireysel yatırımcılar da kendi yatırımlarını yaparken buna düşüyor. Morningstar'a göre, ortalama hisse senedi fonu yatırımcısı, yatırım yaptıkları fonlardan yılda yüzde yarım daha düşük performans gösterdi; bu, daha yeni alıp elinde tutmaları gerekirken alıp satmanın sonucu.[51] İronik olan şu ki, yatırımcılar fiyattan kaçınmaya çalışarak, yatırımcılar sonunda iki katı ödersiniz.

GE'ye geri dön. Pek çok kusurundan biri, eski CEO Jack Welch'in altındaki bir dönemden kaynaklanıyor. Welch, hisse başına üç aylık kazançların Wall Street tahminlerini geçmesini sağlamasıyla ünlendi. O büyük ustaydı. Wall Street analistleri hisse başına 0,25 ABD doları beklerse, Jack, iş durumu veya ekonomi ne olursa olsun 0,26 ABD doları verirdi.
Bunu, sayılara masaj yaparak yapardı - bu açıklama hayırseverdir - genellikle itaatkar sayıların efendilerini selamlamasını sağlamak için gelecekteki çeyreklerden mevcut çeyreğe kazançlar çekerdi.

Forbes düzinelerce örnekten birini rapor etti: "[General Electric] iki yıl üst üste lokomotifleri isimsiz finansal ortaklara 'sattı'

Machine Translated by Google

Sahiplik risklerinin çoğunu GE'ye bırakan işlemlerde son kullanıcılar yerine."[52]

Welch bu oyunu asla reddetmedi. Doğrudan Bağırsaktan adlı kitabında şunları yazdı:

İş liderlerimizin krizlere tepkisi GE kültürünün tipik bir örneğiydi. Kitaplar çeyrekte kapanmış olsa da, birçoğu [kazanç] açığını kapatmak için hemen teklifte bulundu. Bazıları, sürprizi dengelemek için işlerinden 10 milyon dolar, 20 milyon dolar ve hatta 30 milyon dolar bulabileceklerini söyledi.

Sonuç, Welch'in liderliği altında hissedarların bedeli ödemek zorunda kalmamasıydı. Tutarlılık ve öngörülebilirlik elde ettiler - belirsizliğin sürprizleri olmadan yıldan yıla yükselen bir hisse senedi.
Sonra her zaman olduğu gibi faturanın vadesi geldi. GE hissedarları, daha önce muhasebe manevraları tarafından korunan on yıllık devasa kayıplardan zarar gördü. Welch döneminin kuruş kazançları bugün kuruş kayıplarına dönüştü.

Bunun en tuhaf örneği, 2000'lerin başında, yatırımcılara pürüzsüzlük yanılsaması vermek için bu kazançları gelecek dönemlere yaymak amacıyla mevcut kazançlarını milyarlarca dolar eksik raporlayan başarısız ipotek devleri Freddie Mac ve Fannie Mae'den geliyor. ve öngörülebilirlik.[53] Bedel ödemek zorunda olmama yanılsaması.

Soru şu: Arabaların, evlerin, yemeklerin ve tatillerin bedelini ödemeye razı olan bu kadar çok insan neden iyi yatırım getirilerinin bedelini ödemekten kaçınmak için bu kadar uğraşıyor?

Cevap basit: Başarıya yatırım yapmanın bedeli hemen belli değil.
Bu, görebileceğiniz bir fiyat etiketi değildir, bu nedenle faturanın vadesi geldiğinde, iyi bir şey almak için bir ücret gibi hissetmez.
Yanlış bir şey yapmak için para cezası gibi geliyor. Ve insanlar genellikle ücret ödeme konusunda iyi olsa da, para cezalarından kaçınılması gerekiyor.
Para cezalarını önleyen ve önleyen kararlar vermeniz gerekiyor.
Trafik cezaları ve IRS cezaları, yanlış bir şey yaptığınız ve cezalandırılmayı hak ettiğiniz anlamına gelir. Servetlerinin düşüşünü ve düşüşünü ceza olarak gören herkes için doğal tepki, gelecekteki cezalardan kaçınmaktır.

Machine Translated by Google

Önemsiz gelebilir, ancak piyasa oynaklığını bir para cezası yerine bir ücret olarak düşünmek, kazançlarınızı lehinize çalışacak kadar uzun süre kalmanıza izin veren bir zihniyet geliştirmenin önemli bir parçasıdır.

Çok az yatırımcı "Paramın %20'sini kaybedersem gerçekten iyiyim" deme eğilimi vardır. Bu, %20'lik bir düşüş yaşamamış yeni yatırımcılar için iki kat daha doğru.

Ancak oynaklığı bir ücret olarak görürseniz işler farklı görünüyor.

Disneyland biletleri 100 dolar. Ama çocuklarınızla asla unutamayacağınız harika bir gün geçiriyorsunuz. Geçen yıl 18 milyondan fazla insan bu ücretin ödemeye değer olduğunu düşündü. Çok az kişi 100 doların bir ceza ya da para cezası olduğunu hissetti. Ücretlerin değerli takası, bir tane ödediğiniz açık olduğunda açıktır.

Oynaklığın neredeyse her zaman bir ücret olduğu, para cezası değil, yatırım ile aynı.

Piyasa getirileri asla ücretsiz değildir ve asla olmayacaktır. Diğer ürünler gibi sizden bir fiyat ödemenizi isterler. Disneyland'e gitmeye zorlanmadığın gibi bu ücreti ödemek zorunda değilsin. Biletlerin 10 dolar olabileceği yerel ilçe fuarına gidebilir veya evde ücretsiz kalabilirsiniz.
Hala iyi vakit geçirebilirsin. Ama genellikle ödediğinizin karşılığını alırsınız. Marketlerde de öyle. Oynaklık/belirsizlik ücreti – getirilerin fiyatı – nakit ve tahviller gibi düşük ücretli parklardan daha fazla getiri elde etmenin kabul maliyetidir.

İşin püf noktası, kendinizi piyasa ücretinin buna değdiğine ikna etmektir. Oynaklık ve belirsizlikle düzgün bir şekilde başa çıkmanın tek yolu budur - sadece buna katlanmak değil, bunun ödemeye değer bir giriş ücreti olduğunun farkına varmak.

Olacağının garantisi yok. Bazen Disneyland'de yağmur yağar.

Ancak giriş ücretini bir ceza olarak görürseniz, sihrin tadını asla çıkaramazsınız.

Fiyatı bulun, sonra ödeyin.

Machine Translated by Google

16.

You & Me

Beware taking financial cues from people playing a different game than you are.

Machine Translated by Google

2000'lerin başında dot-com balonunun patlaması, hanehalkının servetini 6,2 trilyon dolar azalttı.

Konut balonunun sonu 8 trilyon dolardan fazlasını kesti.

Finansal balonların sosyal olarak ne kadar yıkıcı olabileceğini abartmak zor. Hayatları mahvediyorlar.

Bu şeyler neden oluyor?

Ve neden olmaya devam ediyorlar?

Neden derslerimizi öğrenemiyoruz?

Buradaki ortak cevap, insanların açgözlü olduğu ve açgözlülüğün insan doğasının silinmez bir özelliği olduğudur.

Bu doğru olabilir ve çoğu için yeterince iyi bir cevap. Ama 1. bölümden hatırlayın: kimse deli değildir. İnsanlar pişmanlık duyacakları finansal kararlar verirler ve bunu genellikle kıt bilgiyle ve mantıksız yaparlar. Ama kararlar verildiklerinde onlar için anlamlıydı. Baloncukları açgözlülükle suçlamak ve orada durmak, insanların sonradan açgözlü kararlar gibi görünen şeyleri nasıl ve neden rasyonelleştirdiklerine dair önemli dersleri kaçırıyor.

Baloncukları öğrenmenin zor olmasının bir nedeni, biyopsinin bize net bir uyarı ve teşhis verdiği kanser gibi olmamalarıdır. Bir siyasi partinin yükselişine ve düşüşüne daha yakınlar, burada sonucun geriye dönüp bakıldığında bilindiği, ancak neden ve suç üzerinde asla anlaşmaya varılmadığı.

Yatırım getirileri için rekabet şiddetlidir ve birisinin her zaman her varlığa sahip olması gerekir. Bu, yalnızca balon fikrinin her zaman tartışmalı olacağı anlamına gelir, çünkü kimse aşırı değerli bir varlığa sahip olduğunu düşünmek istemez. Geriye dönüp baktığımızda, ders almaktansa alaycı parmakları işaret etme olasılığımız daha yüksek.

Baloncukların neden oluştuğunu tam olarak açıklayabileceğimizi sanmıyorum. Bu, savaşların neden meydana geldiğini sormak gibidir - hemen hemen her zaman, çoğu birbiriyle çelişen ve tümü tartışmalı olan birkaç neden vardır.

Basit cevaplar için çok karmaşık bir konu.

Machine Translated by Google

Ancak, ikisinin de gözden kaçan ve kişisel olarak sizin için geçerli olan bir sebebini önermeme izin verin: Yatırımcılar genellikle, kendilerinden farklı bir oyun oynayan diğer yatırımcılardan masumca ipuçları alırlar.

–

Finansta masum görünen ama hesaplanamaz zararlar veren bir fikir var.

Yatırımcıların farklı hedeflere ve zaman ufkuna sahip olduğu bir dünyada varlıkların tek bir rasyonel fiyatı olduğu fikridir.

Kendinize sorun: Bugün Google hissesi için ne kadar ödemelisiniz?

Cevap, "sizin" kim olduğunuza bağlıdır.

30 yıllık bir zaman ufkunuz var mı? Ardından, ödenecek akıllı fiyat, önümüzdeki 30 yıl boyunca Google'ın indirimli nakit akışlarının ayık bir analizini içerir.

10 yıl içinde para kazanmak mı istiyorsunuz? Ardından, teknoloji endüstrisinin önümüzdeki on yıldaki potansiyelinin bir analizi ve Google yönetiminin vizyonunu yerine getirip getiremeyeceği analiz edilerek ödenecek bedel belirlenebilir.

Bir yıl içinde satmayı düşünüyor musunuz? Ardından, Google'ın mevcut ürün satış döngülerine ve ayı piyasasının olup olmayacağına dikkat edin.

Bir günlük tüccar mısınız? O zaman ödenecek akıllı fiyat “kimin umurunda?” çünkü şimdi ve öğle yemeği arasında olanlardan sadece birkaç dolar koparmaya çalışıyorsun, bu her ne pahasına olursa olsun başarılabilir.

Yatırımcıların farklı hedefleri ve zaman ufku olduğunda - ve her varlık sınıfında yaparlar - bir kişiye gülünç görünen fiyatlar, bir başkasına mantıklı gelebilir, çünkü bu yatırımcıların dikkat ettiği faktörler farklıdır.

1990'lardaki dot-com balonunu ele alalım.

İnsanlar Yahoo! 1999'da hisse senedi alıp “Bu çılgıncaydı! Milyonlarca kez gelir! Değerleme anlamsızdı!”

Machine Translated by Google

Ancak Yahoo'ya sahip olan birçok yatırımcı! 1999'daki hisse senedinin zaman ufku o kadar kısaydı ki, gülünç bir bedel ödemeleri mantıklıydı. Bir günlük tüccar, Yahoo! o gün doğru yönde hareket ettiği sürece hisse başına 5 dolar veya hisse başına 500 dolardı. Ve yıllarca yaptı.

Finansın demirden bir kuralı, paranın mümkün olan en büyük ölçüde getiri peşinde koşmasıdır. Bir varlığın momentumu varsa - bir süredir sürekli olarak yükseliyorsa - bir grup kısa vadeli tüccarın yükselmeye devam edeceğini varsayması çılgınca değil. Süresiz değil; sadece ihtiyaç duydukları kısa süre için. Momentum, kısa vadeli yatırımcıları makul bir şekilde cezbeder.

Ardından yarışlara geçilir.

Balonlar, kısa vadeli getirilerin momentumu yeterli parayı çektiğinde oluşur ve yatırımcıların yapısı çoğunlukla uzun vadeden çoğunlukla kısa vadeye kayar.

Bu süreç kendi kendini besler. Tüccarlar kısa vadeli getirileri artırdıkça, daha fazla tüccarı cezbederler. Çok geçmeden - ve genellikle uzun sürmez - en fazla otoriteye sahip hakim piyasa fiyat belirleyicileri, daha kısa zaman ufkuna sahip olanlardır.

Kabarcıklar, yükselen değerlemelerle ilgili değil. Bu sadece başka bir şeyin belirtisi: daha kısa vadeli tüccarlar oyun alanına girdikçe zaman ufku daralıyor.

Dot-com balonunun gelecekle ilgili mantıksız bir iyimserlik dönemi olduğunu söylemek yaygındır. Ancak o dönemin en yaygın manşetlerinden biri, yatırımcıların tek bir günde alım satım yaptığında gerçekleşen rekor işlem hacmini duyurmaktı. Yatırımcılar - özellikle fiyatları belirleyenler - önümüzdeki 20 yılı düşünmüyorlardı. Ortalama yatırım fonu 1999'da %120 yıllık ciroya sahipti, yani en fazla önümüzdeki sekiz ayı düşünüyorlardı. Bu yatırım fonlarını satın alan bireysel yatırımcılar da öyleydi.

Maggie Mahar, Bull adlı kitabında şunları yazdı:

Doksanların ortalarında basın, yıllık puan kartlarını her üç ayda bir çıkan raporlarla değiştirmişti. Değişim

Machine Translated by Google

yatırımcıları performansı kovalamaya teşvik etti, tam da en pahalı oldukları sırada listelerin en üstünde yer alan fonları satın almak için acele ettiler.

Bu, günlük ticaret, kısa vadeli opsiyon sözleşmeleri ve en güncel piyasa yorumlarının çağıydı. Uzun vadeli görüşlerle ilişkilendireceğiniz türden bir şey değil.

Aynı şey 2000'lerin ortalarındaki konut balonu sırasında da oldu.

Önümüzdeki 10 yıl boyunca ailenizi büyütmek için iki yatak odalı bir Florida pistine 700.000 dolar ödemeyi haklı çıkarmak zor. Ancak, hızlı bir kâr elde etmek için evi birkaç ay içinde yükselen fiyatları olan bir pazara çevirmeyi planlıyorsanız, bu çok mantıklı.
Balon sırasında birçok insanın yaptığı tam olarak buydu.

Gayrimenkul işlemlerini takip eden bir şirket olan Attom'dan alınan veriler, Amerika'da 12 aylık bir dönemde birden fazla satılan evlerin sayısını gösteriyor - bunlar ters çevrildi - balon sırasında beş kat arttı, 2000 yılının ilk çeyreğinde 20.000'den 20.000'e yükseldi. 2004'ün ilk çeyreğinde 100.000'in üzerinde.[54] Flipping, balonun ardından her çeyrekte 40.000'in altına düştü ve o zamandan beri kabaca aynı kaldı.

Bu paletlerin uzun vadeli fiyat-kira oranlarını umursadığını düşünüyor musunuz? Veya ödedikleri fiyatların uzun vadeli gelir artışıyla desteklenip desteklenmediği? Tabii ki değil. Bu sayılar onların oyunuyla alakalı değildi. Paletler için önemli olan tek şey, gelecek ay evin fiyatının bu aya göre daha fazla olmasıydı. Ve uzun yıllar boyunca öyleydi.

Bu yatırımcılar hakkında çok şey söyleyebilirsiniz. Onlara spekülatör diyebilirsiniz. Onlara sorumsuz diyebilirsiniz. Büyük riskler almaya istekli olmalarına başınızı sallayabilirsiniz.

Ama hepsine mantıksız diyebileceğinizi sanmıyorum.

Kabarcıkların oluşumu, uzun vadeli yatırımlara irrasyonel olarak katılan insanlarla ilgili değildir. Kendi kendini besleyen ivmeyi yakalamak için rasyonel olarak kısa vadeli ticarete doğru ilerleyen insanlarla ilgililer.

Machine Translated by Google

Momentum kısa vadede büyük bir getiri potansiyeli yarattığında insanların ne yapmasını bekliyorsunuz? Oturup sabırla izlemek mi? Hiçbir zaman. Dünyanın işleyişi böyle değil. Kâr her zaman kovalanacak. Ve kısa vadeli tüccarlar, uzun vadeli yatırımları yöneten kuralların - özellikle değerlemeyle ilgili - göz ardı edildiği bir alanda faaliyet gösterir, çünkü bunlar oynanan oyunla ilgisizdir.

İşlerin ilginçleştiği ve sorunların başladığı yer burasıdır.

Baloncuklar, bir oyun oynayan uzun vadeli yatırımcılar, başka bir oyun oynayan kısa vadeli tüccarlardan ipuçlarını almaya başladığında zarar verir.

Cisco hissesi 1999'da %300 artarak hisse başına 60$'a yükseldi. Bu fiyata şirket 600 milyar dolar değerindeydi ki bu delilik. Çok azı bunun gerçekten bu kadar değerli olduğunu düşündü; günlük tüccarlar sadece eğleniyorlardı. Ekonomist Burton Malkiel bir keresinde Cisco'nun bu değerlemedeki ima edilen büyüme oranının, 20 yıl içinde tüm ABD ekonomisinden daha büyük olacağı anlamına geldiğine dikkat çekmişti.

Ancak 1999'da uzun vadeli bir yatırımcıysanız, satın alınabilecek tek fiyat 60 dolardı. Ve birçok kişi bu fiyata satın alıyordu. Bu yüzden etrafınıza bakıp kendinize, "Vay canına, belki bu diğer yatırımcılar benim bilmediğim bir şey biliyorlar" demiş olabilirsiniz.
Belki de onunla birlikte gittin. Hatta bu konuda kendini akıllı hissettin.

Hissenin marjinal fiyatını belirleyen tüccarların sizden farklı bir oyun oynadığının farkında değilsiniz. Hisse başına altmış dolar, tüccarlar için makul bir fiyattı, çünkü hisse senedini, fiyatının muhtemelen daha yüksek olacağı gün sonundan önce satmayı planlıyorlardı. Ama altmış dolar senin için bir felaketti, çünkü hisseleri uzun vadede elinde tutmayı planlıyordun.

Bu iki yatırımcı birbirlerinin varlığından nadiren haberdar olurlar.
Ama aynı sahadalar, birbirlerine doğru koşuyorlar.
Yolları körü körüne çarpıştığında, birileri incinir. Birçok finans ve yatırım kararı, diğer insanların ne yaptığını izlemek ve onları kopyalamak veya onlara karşı bahis oynamaktan kaynaklanır. Ama birinin neden böyle davrandığını bilmediğinde

Machine Translated by Google

Böyle davranmaya daha ne kadar devam edeceklerini, fikirlerini nelerin değiştireceğini veya derslerini öğrenip öğrenemeyeceklerini bilemezsiniz.

CNBC'de bir yorumcu “Bu hisseyi almalısın” dediğinde, kim olduğunu bilmediklerini unutma. Eğlenmek için ticaret yapan bir genç misiniz? Kısıtlı bir bütçeyle yaşlı bir dul mu? Çeyrek bitmeden kitaplarınızı desteklemeye çalışan bir hedge fon yöneticisi mi? Bu üç kişinin aynı önceliklere sahip olduğunu ve belirli bir hisse senedi hangi seviyede işlem görüyorsa, üçü için de doğru olduğunu düşünmemiz mi gerekiyor?

Bu delilik.

Diğer yatırımcıların bizden farklı hedefleri olduğunu anlamak zor, çünkü bir psikoloji çapası, rasyonel insanların dünyayı sizinkinden farklı bir mercekten görebildiğini fark etmiyor. Yükselen fiyatlar, tüm yatırımcıları en iyi pazarlamacıların imrendiği şekillerde ikna eder. Değer bilincine sahip yatırımcıları, kendilerinden farklı bir oyun oynayan birinin eylemleriyle kendi gerçekliklerinden kopan, gözleri nemli iyimserlere dönüştürebilen bir ilaçtır.

Farklı bir oyun oynayan insanlar tarafından kandırılmak, aynı zamanda paranızı harcamanız gerektiğini düşünmenize de neden olabilir. Özellikle gelişmiş ülkelerde çok fazla tüketici harcaması, sosyal olarak yönlendirilir: hayran olduğunuz insanlardan gizlice etkilenir ve insanların size hayran olmasını istediğiniz için yapılır.

Ancak diğer insanların arabalara, evlere, kıyafetlere ve tatillere ne kadar para harcadıklarını görebilsek de, onların hedeflerini, endişelerini ve özlemlerini göremiyoruz. Prestijli bir hukuk firmasına ortak olmayı hedefleyen genç bir avukatın, eşofmanla çalışabilen bir yazar olarak benim ihtiyaç duymadığım bir görünümü sürdürmesi gerekebilir. Ancak satın alımları kendi beklentilerimi belirlediğinde, potansiyel bir hayal kırıklığı yolunda dolaşıyorum çünkü parayı onun elde ettiği kariyer artışı olmadan harcıyorum. Farklı tarzlarımız bile olmayabilir. Sadece farklı bir oyun oynuyoruz. Bunu anlamam yıllarımı aldı.

Buradaki bir paket servis, parayla kendi zaman ufkunuzu anlamaktan ve varlıklı olmamaktan daha önemli olan çok az şeyin olduğudur.

Machine Translated by Google

sizden farklı oyunlar oynayan insanların eylem ve davranışlarıyla ikna edilirsiniz.

Önerebileceğim en önemli şey, hangi oyunu oynadığınızı belirleme yolundan çıkmaktır.

Bu kadar azımızın bunu yapması şaşırtıcı. Aynı oyunu aynı kurallarla oynayan basketbolcular gibi para yatıran herkese "yatırımcı" diyoruz. Bu fikrin ne kadar yanlış olduğunu fark ettiğinizde, hangi oyunu oynadığınızı belirlemenin ne kadar hayati olduğunu görürsünüz. Kendi paramı nasıl yatırırım 20. bölümde ayrıntılı olarak anlatılıyor, ancak yıllar önce şöyle yazmıştım: "Dünyanın gerçek ekonomik büyüme yaratma kabiliyeti konusunda iyimserim ve önümüzdeki 30 yıl içinde bu büyümenin tahakkuk edeceğinden eminim. yatırımlarım."

Bu tuhaf görünebilir, ancak bir kez bu misyon bildirisini yazdığınızda, onunla ilgisi olmayan her şeyin - bu yıl pazarın ne yaptığı veya gelecek yıl bir durgunluk yaşayıp yaşamayacağımız - oynamadığım bir oyunun parçası olduğunu anlıyorsunuz. Bu yüzden buna dikkat etmiyorum ve onun tarafından ikna edilme tehlikesiyle karşı karşıya değilim.

Sonra, karamsarlıktan bahsedelim.

Machine Translated by Google

17.

The Seduction of Pessimism

Optimism sounds like a sales pitch.
Pessimism sounds like someone trying
to help you.

Machine Translated by Google

"Hiç anlayamadığım nedenlerden dolayı insanlar dünyanın cehenneme gideceğini duymaktan hoşlanıyor."

—Tarihçi Deirdre McCloskey

İyimserlik çoğu insan için en iyi bahistir çünkü dünya çoğu zaman çoğu insan için daha iyi olma eğilimindedir.

Ancak karamsarlığın kalbimizde özel bir yeri vardır. Kötümserlik, iyimserlikten daha yaygın değildir. Ayrıca kulağa daha akıllıca geliyor. Entelektüel olarak büyüleyici ve genellikle riskten habersiz olarak görülen iyimserlikten daha fazla dikkat çekiyor.

Daha ileri gitmeden önce iyimserliğin ne olduğunu tanımlamalıyız. Gerçek iyimserler her şeyin harika olacağına inanmazlar. Bu gönül rahatlığı. İyimserlik, yol boyunca aksilikler olsa bile, iyi bir sonuç olasılığının zamanla sizin lehinize olduğuna dair bir inançtır. Çoğu insanın sabah uyandığında sorun yaratmaktansa her şeyi biraz daha iyi ve daha verimli hale getirmeye çalıştığı şeklindeki basit fikir, iyimserliğin temelidir. Karmaşık değil. O da garanti değil. Çoğu insan için çoğu zaman en makul bahis budur. Rahmetli istatistikçi Hans Rosling bunu farklı bir şekilde ortaya koydu: “Ben iyimser değilim. Ben çok ciddi bir olasılıkçıyım.”

Şimdi iyimserliğin daha zorlayıcı kardeşini tartışabiliriz: karamsarlık.

–

29 Aralık 2008.

Modern tarihin ekonomi için en kötü yılı kapanmak üzere. Tüm dünyada borsalar çökmüştü. Küresel finansal sistem günlük yaşam desteğindeydi.
İşsizlik artıyordu.

İşler daha kötüye gidemezmiş gibi görünürken, The Wall Street Journal, hiçbir şey görmediğimizi iddia eden bir haber yayınladı.

Machine Translated by Google

henüz. Ekonomik görüşleri bilimkurgu yazarlarının yeteneklerine rakip olan Igor Panarin adlı bir Rus profesörün bakış açısı üzerine bir ön sayfa makalesi yayınladı.

Dergi şunları yazdı:

[Panarin], 2010 yılının Haziran ayının sonunda veya Temmuz ayının başlarında, ABD'nin altı parçaya bölüneceğini ve Alaska'nın Rus kontrolüne geri döneceğini söylüyor... Kaliforniya, "Kaliforniya Cumhuriyeti" dediği şeyin çekirdeğini oluşturacak ve onun parçası olacak. Çin'in veya Çin etkisi altında. Teksas, Meksika'ya gidecek veya Meksika etkisi altına girecek bir devletler kümesi olan "Teksas Cumhuriyeti"nin kalbi olacak. Washington, DC ve New York, Avrupa Birliği'ne katılabilecek bir "Atlantik Amerika"nın parçası olacaklar. Kanada, Prof. Panarin'in "Orta Kuzey Amerika Cumhuriyeti" olarak adlandırdığı bir grup Kuzey eyaletini ele geçirecek.

Hawaii'nin Japonya veya Çin'in koruyucusu olacağını ve Alaska'nın Rusya'ya tabi olacağını öne sürüyor.[55]

Bu, bir arka oda blogunun ya da folyo şapka haber bülteninin başıboş dolaşmaları değildi. Bu, dünyanın en prestijli finans gazetesinin ön sayfasındaydı.

Ekonomi konusunda karamsar olmak iyidir. Apokaliptik olmak bile sorun değil. Tarih, sadece durgunluk değil, parçalanma yaşayan ülke örnekleriyle doludur.

Panarin tipi hikayelerle ilgili ilginç olan şey, bunların zıt kutupları olan aşırı iyimserlik tahminlerinin nadiren kıyamet peygamberleri kadar ciddiye alınmasıdır.

1940'ların sonlarında Japonya'yı ele alalım. Ulus, ekonomik, endüstriyel, kültürel, sosyal olarak her şekilde II. 1946'daki acımasız bir kış, yiyeceği kişi başına günde 800 kaloriden daha az olan bir kıtlığa neden oldu.[56] Bu süre zarfında bir Japon akademisyenin bir gazete makalesi yazdığını düşünün:

Machine Translated by Google

Herkes ayağa kalksın. Yaşadığımız süre içinde ekonomimiz, savaşın bitiminden önceki boyutunun neredeyse 15 katı büyüyecek.

Yaşam beklentimiz neredeyse iki katına çıkacak. Borsamız, tarihteki herhangi bir ülkenin nadiren gördüğü gibi getiriler üretecek. İşsizliğin en yüksek %6'sını görmeden 40 yılı aşkın bir zaman geçireceğiz. Elektronik inovasyon ve kurumsal yönetim sistemlerinde dünya lideri olacağız. Çok geçmeden o kadar zengin olacağız ki Amerika Birleşik Devletleri'ndeki en değerli gayrimenkullerden bazılarına sahip olacağız. Bu arada Amerikalılar bizim en yakın müttefikimiz olacak ve ekonomik öngörülerimizi kopyalamaya çalışacaklar.

Özetle odadan çıkarılacaklardı ve tıbbi bir değerlendirme talep etmeleri istendi.

Yukarıdaki açıklamanın, savaştan sonraki nesilde Japonya'da gerçekte olan şey olduğunu unutmayın. Ancak Panarin'in karşısındaki ayna, bir kıyamet tahmininin yapmayacağı şekilde saçma görünüyor.

Kötümserlik, iyimserlikten daha akıllıca ve daha makul geliyor.

Birine her şeyin harika olacağını ve muhtemelen sizi umursamayacağını veya şüpheyle bakacağını söyleyin. Birine tehlikede olduklarını ve bölünmemiş dikkatlerinin sizde olduğunu söyleyin.

Akıllı bir insan, gelecek yıl 10 kat artacak bir hisse senedi alımları olduğunu söylerse, hemen onları saçmalıklarla dolu olarak yazarım.

Saçma sapan biri bana sahip olduğum bir hissenin muhasebe sahtekarlığı olduğu için batmak üzere olduğunu söylerse, takvimimi temizler ve her sözünü dinlerim.

Diyelim ki büyük bir durgunluk yaşayacağız ve gazeteler sizi arayacak. Diyelim ki ortalama bir büyümeye gidiyoruz ve kimsenin umurunda değil. Bir sonraki Büyük Buhran'a yaklaştığımızı ve televizyona çıkacağınızı söyleyin. Ancak, iyi zamanların geleceğinden veya piyasaların çalışacak yerlerinin olduğundan veya bir şirketin büyük bir potansiyele sahip olduğundan bahsedin ve yorumcuların ve izleyicilerin ortak tepkisi, sizin ya bir satıcı olduğunuz ya da komik bir şekilde risklerden uzak olduğunuzdur.

Machine Translated by Google

Yatırım haber bülteni endüstrisi bunu yıllardır biliyor ve borsanın geçen yüzyılda (temettüler dahil) 17.000 kat arttığı bir ortamda faaliyet göstermesine rağmen, şimdi kıyamet peygamberleri tarafından dolduruluyor.

Bu, finansın ötesinde doğrudur. Matt Ridley, The Rational Optimist adlı kitabında şöyle yazdı:

Sürekli bir karamsarlık davulu, genellikle herhangi bir muzaffer şarkının sesini bastırır... Dünyanın düzeldiğini söylüyorsanız, saf ve duyarsız olarak adlandırılmaktan kurtulabilirsiniz. Dünyanın daha iyiye gideceğini söylüyorsanız, utanç verici derecede deli olarak kabul edilirsiniz. Öte yandan, felaketin yakın olduğunu söylüyorsanız, bir McArthur dahi ödülü veya hatta Nobel Barış Ödülü bekleyebilirsiniz. Kendi yetişkin yaşamımda... karamsarlığın modaya uygun nedenleri değişti, ama karamsarlık sabitti.

Hans Rosling, Gerçeklik adlı kitabında, "Sorduğum her insan grubu, dünyanın olduğundan daha korkutucu, daha şiddetli ve daha umutsuz, kısacası daha dramatik olduğunu düşünüyor" diye yazmıştı.

İnsanların yaşamları boyunca ekonomik büyümeden tıbbi atılımlara, borsa kazançlarına ve sosyal eşitliğe kadar her konuda ne kadar ilerleme kaydedebileceğini fark ettiğinizde, iyimserliğin karamsarlıktan daha fazla dikkat çekeceğini düşünürdünüz. Ve henüz.

Karamsarlığın entelektüel cazibesi çağlardan beri bilinmektedir. John Stuart Mill 1840'larda şöyle yazmıştı: "Diğerleri umutsuzluğa düştüğünde umut edenin değil, başkaları umut ederken umutsuzluğa kapılan kişinin, geniş bir insan sınıfı tarafından bir bilge olarak takdir edildiğini gözlemledim."

Soru şu, neden? Ve para hakkında nasıl düşündüğümüzü nasıl etkiler?

–

Machine Translated by Google

Kimsenin deli olmadığı önermesini tekrarlayalım.

Parayla uğraşırken karamsarlığın baştan çıkarıcı olmasının geçerli nedenleri var. Sadece onları çok ileri götürmememizi sağlamak için ne olduklarını bilmek yardımcı olur.

Bunun bir kısmı içgüdüsel ve kaçınılmazdır. Kahneman, kayıptan asimetrik kaçınmanın evrimsel bir kalkan olduğunu söylüyor. O yazıyor:

Doğrudan karşılaştırıldığında veya birbirleriyle ağırlıklandırıldığında, kayıplar kazançlardan daha büyük görünür. Olumlu ve olumsuz beklentilerin veya deneyimlerin gücü arasındaki bu asimetrinin evrimsel bir geçmişi vardır. Tehditleri fırsatlardan daha acil olarak değerlendiren organizmaların hayatta kalma ve üreme şansı daha yüksektir.

Ancak finansal karamsarlığı iyimserlikten daha kolay, yaygın ve daha ikna edici kılan birkaç şey daha var.

> Birincisi, para her yerde bulunur, bu nedenle kötü bir şey herkesi etkilemeye ve herkesin dikkatini çekmeye eğilimlidir.

Bu, örneğin hava durumu için doğru değil. Florida'yı vuran bir kasırga, Amerikalıların %92'si için doğrudan bir risk oluşturmuyor. Ancak ekonomiyi derinden sarsan bir durgunluk, siz de dahil olmak üzere herkesi tek tek etkileyebilir, bu yüzden dikkat edin.

Bu, borsa kadar özel bir şey için geçerlidir. Amerikan hanelerinin yarısından fazlasının doğrudan hisse senetleri var.[57] Hissetmeyenler arasında bile, borsadaki dalgalanmalar medyada o kadar yoğun bir şekilde tanıtılıyor ki, Dow Jones Endüstriyel Ortalaması stoksuz hane halkının en çok izlenen ekonomik barometresi olabilir.

%1 yükselen hisse senetleri akşam haberlerinde kısaca bahsedilebilir. Ancak %1'lik bir düşüş, genellikle kan kırmızısı ile yazılan koyu, tamamı büyük harflerle bildirilecektir. Asimetriden kaçınmak zordur.

Machine Translated by Google

Ve çok az kişi piyasanın neden yükseldiğini sorgulasa veya açıklamaya çalışsa da – yükselmesi gerekmiyor mu? – neredeyse her zaman neden düştüğünü açıklamaya yönelik bir girişim vardır.

Yatırımcılar ekonomik büyüme konusunda endişeli mi?

Fed yine işleri batırdı mı?

Politikacılar kötü kararlar mı veriyor?

Düşecek başka bir ayakkabı var mı?

Bir düşüşün neden meydana geldiğine dair anlatılar, onları konuşmayı, endişelenmeyi ve daha sonra ne olacağını düşündüğünüz hakkında bir hikaye oluşturmayı kolaylaştırır - genellikle aynısından daha fazlası.

Hisse senetleriniz olmasa bile bu tür şeyler dikkatinizi çekecektir. Büyük Buhran'ı tetikleyen 1929'daki büyük çöküşün arifesinde Amerikalıların sadece %2,5'i hisse senedine sahipti. Ancak Amerikalıların çoğunluğu - dünya değilse de - piyasa çökerken şaşkınlık içinde izledi ve bunun kendi kaderleri hakkında ne işaret ettiğini merak etti. Bu, ister avukat, ister çiftçi, ister araba tamircisi olun, doğruydu.

Tarihçi Eric Rauchway şöyle yazıyor:

Bu değer düşüşü hemen sadece birkaç Amerikalıyı etkiledi.
Ama diğerleri piyasayı o kadar yakından izlemişler ve onu kaderlerinin bir göstergesi olarak görmüşlerdi ki, ekonomik faaliyetlerinin çoğunu aniden durdurdular. Ekonomist Joseph Schumpeter'in daha sonra yazdığı gibi, "insanlar ayaklarının altındaki zeminin yol açtığını hissettiler."[58]

İlgilenseniz de ilgilenmeseniz de hayatınızı etkileyecek iki konu var: para ve sağlık. Sağlık sorunları bireysel olma eğilimindeyken, para sorunları daha sistematiktir.
Bir kişinin kararlarının diğer herkesi etkileyebileceği bağlantılı bir sistemde, finansal risklerin neden dikkatleri üzerine çekmesi ve diğer birkaç konunun yapabileceği şekilde dikkat çekmesi anlaşılabilir.

Bir diğeri, karamsarların çoğu zaman piyasaların nasıl uyum sağladığını hesaba katmadan mevcut eğilimleri tahmin etmeleridir.

Machine Translated by Google

2008'de çevreci Lester Brown şunları yazdı: “2030 yılına kadar Çin'in günde 98 milyon varil petrole ihtiyacı olacak. Dünya şu anda günde 85 milyon varil üretiyor ve bundan fazlasını asla üretemeyebilir. Dünyanın petrol rezervleri oraya gidiyor.”[59]

O haklı. Bu senaryoda dünyanın petrolü biterdi.

Ama piyasalar böyle işlemez.

Ekonomide demirden bir yasa vardır: son derece iyi ve aşırı kötü koşullar nadiren bu şekilde uzun süre kalır çünkü arz ve talep tahmin edilmesi zor şekillerde uyum sağlar.

Brown'ın tahmininden hemen sonra petrole ne olduğunu düşünün.

Petrol fiyatları, çoğu Çin'den gelen artan küresel talebin potansiyel üretime ulaşmasıyla 2008'de yükseldi. Bir varil petrol 2001'de 20$'a ve 2008'de 138$'a satıldı.[60] Yeni fiyat, sondaj petrolünün yerden altını çekmek gibi olduğu anlamına geliyordu. Petrol üreticileri için teşvikler önemli ölçüde değişti. Varil başına 20 dolardan savaşmaya değmeyen, çıkarılması zor petrol kaynakları - sondaj maliyeti, onu satabileceğiniz fiyatı dengelemedi - artık bir varili 138 dolara satabileceğiniz için hayatınızın en büyük nimeti haline geldi. .

Bu, yeni kırma ve yatay sondaj teknolojilerinde bir artışa yol açtı.

Dünya, insanlık tarihi boyunca kabaca aynı miktarda petrol rezervine sahip olmuştur. Ve bir süredir büyük petrol yataklarının nerede olduğunu biliyoruz. Değişen şey, malzemeleri yerden ekonomik olarak çekmemizi sağlayan sahip olduğumuz teknolojidir.
Petrol tarihçisi Daniel Yergin şöyle yazıyor: “Amerika Birleşik Devletleri'ndeki petrol rezervlerinin %86'sı, keşif sırasında tahmin edilenlerin değil, teknolojimiz geliştiğinde ortaya çıkan revizyonların sonucudur”.

2008'de hidrolik kırılması başladığında olan buydu. Yalnızca Amerika Birleşik Devletleri'nde petrol üretimi 2008'de günde kabaca beş milyon varilden 2019'da 13 milyona çıktı.[61] Dünya

Machine Translated by Google

petrol üretimi şu anda günde 100 milyon varilin üzerinde - Brown'ın yüksek işaret olduğunu varsaydığı değerin yaklaşık %20 üzerinde.

2008'deki petrol trendlerini tahmin eden bir karamsar için, elbette işler kötü görünüyordu. Gerekliliğin tüm icatların anası olduğunu anlayan bir gerçekçi için çok daha az korkutucuydu.

Çirkin bir şeyin çirkin kalacağını varsaymak, yapılması kolay bir tahmindir. Ve ikna edici çünkü dünyanın değiştiğini hayal etmeyi gerektirmiyor. Ancak sorunlar düzelir ve insanlar uyum sağlar. Tehditler, çözümleri eşit büyüklükte teşvik eder. Bu, düz çizgilerle tahmin yürüten kötümserler tarafından kolayca unutulan ortak bir ekonomi tarihi planıdır.

Üçüncüsü, ilerlemenin farkedilemeyecek kadar yavaş gerçekleşmesi, ancak aksiliklerin görmezden gelinemeyecek kadar hızlı gerçekleşmesidir.

Bir gecede bir sürü trajedi var. Nadiren bir gecede mucizeler vardır.

5 Ocak 1889'da Detroit Free Press, insanın bir gün bir kuş gibi uçabileceğine dair uzun süredir devam eden rüyayı geri püskürttü. Gazete, uçakların “imkansız göründüğünü” yazdı:

Gerekli yakıt ve mühendisle birlikte bir uçan makinenin mümkün olan en küçük ağırlığı 300 veya 400 pounddan az olamaz... uçmak. Doğa bu sınıra ulaştı ve tüm çabalarıyla onu geçemedi.

Altı ay sonra, Orville Wright, kardeşi Wilbur'a arka bahçelerinde bir matbaa inşa etmek için tamirciye yardım etmek için liseden ayrıldı. Kardeşlerin ilk ortak buluşuydu. Bu onların son olmayacaktı.

20. yüzyılın en önemli icatlarının bir listesini yapmak zorunda kalsaydınız, uçak en az ilk beşte olurdu.

Machine Translated by Google

bir numara. Uçak her şeyi değiştirdi. Dünya savaşlarını başlattı, dünya savaşlarını bitirdi. Dünyayı birbirine bağladı, şehirler ve kırsal topluluklar arasındaki boşlukları doldurdu; okyanuslar ve ülkeler.

Ancak Wright Kardeşler'in ilk uçağı inşa etme arayışının hikayesi büyüleyici bir bükülmeye sahiptir.

Uçmayı fethettikten sonra kimse fark etmemiş gibiydi. Kimse umursamıyor gibiydi.

1952 tarihli Amerikan tarihi kitabında, Frederick Lewis Allen yazdı:

Halk, Wright'ların ne yaptığını anlamadan önce birkaç yıl geçti; insanlar uçmanın imkansız olduğuna o kadar inanmışlardı ki, onları 1905'te Dayton [Ohio] civarında uçarken görenlerin çoğu, gördüklerinin önemsiz bir hile olduğuna karar verdi - bugün çoğu insanın bir şekilde telepatinin bir gösterisi olarak gördüğü gibi. . Mayıs 1908'e kadar - Wright'ın ilk uçuşundan yaklaşık dört buçuk yıl sonra - deneyimli muhabirler ne yaptıklarını gözlemlemek için gönderildi, deneyimli editörler bu muhabirlerin heyecanlı gönderilerine tam olarak güvendiler ve dünya sonunda uyandı. insan uçuşunun başarıyla gerçekleştirildiği gerçeğine kadar.

İnsanlar uçağın mucizesini anladıktan sonra bile yıllarca hafife aldılar.

Önceleri esas olarak askeri bir silah olarak görülüyordu. Sonra zengin birinin oyuncağı. Sonra, belki de birkaç kişiyi taşımak için kullanılırdı.

Washington Post 1909'da şunları yazdı: “Ticari hava kargo gemileri diye bir şey asla olmayacak. Navlun, yavaş ağırlığını sabırlı dünya üzerinde sürüklemeye devam edecek.” İlk kargo uçağı beş ay sonra havalandı.

Şimdi bu yavaş, yıllarca süren uyanışı, uçak konusunda iyimser olmaya, insanların bir şirket iflası gibi kötümserlik sürücülerine ne kadar çabuk dikkat ettiklerine benzetin.

Machine Translated by Google

Ya da büyük bir savaş.

Ya da bir uçak kazası. Wright'ın uçağından ilk bahsedenlerden bazıları, 1908'de Thomas Selfridge adlı bir Ordu Teğmeninin gösteri uçuşu sırasında öldürülmesiyle geldi.[62] Büyüme, her zaman zaman alan bileşik oluşturma tarafından yönlendirilir.
Yıkım, saniyeler içinde gerçekleşebilen tek başarısızlık noktaları ve bir anda gerçekleşebilen güven kaybı tarafından yönlendirilir.

Kötümserlik etrafında bir anlatı oluşturmak daha kolaydır çünkü hikaye parçaları daha taze ve daha yeni olma eğilimindedir. İyimser anlatılar, insanların unutmaya meyilli olduğu ve bir araya getirmek için daha fazla çaba harcadığı uzun bir tarihe ve gelişmelere bakmayı gerektirir.

Tıbbın ilerlemesini düşünün. Geçen yıla bakmak sana biraz iyi gelecek. Herhangi bir on yıl daha iyisini yapmayacak. Ancak son 50 yıla bakmak olağanüstü bir şey gösterecektir. Örneğin, Ulusal Sağlık Enstitüsü'ne göre, kalp hastalığından kişi başına yaşa göre düzeltilmiş ölüm oranı 1965'ten bu yana %70'ten fazla azaldı.[63] Kalp hastalığına bağlı ölümlerde %70'lik bir düşüş yarım milyon gibi bir şeyi kurtarmak için yeterlidir. Amerikalı yılda yaşıyor. Atlanta nüfusunun her yıl kurtarıldığını hayal edin. Ancak bu ilerleme çok yavaş gerçekleştiğinden, terörizm, uçak kazaları veya doğal afetler gibi hızlı, ani kayıplardan daha az dikkat çekiyor. Her hafta haftada beş kez bir Katrina Kasırgası yaşayabiliriz - bunun ne kadar ilgi göreceğini hayal edin - ve bu, son 50 yılda kalp hastalıklarındaki düşüşün kurtardığı yıllık hayat sayısını dengelemez.

Aynı şey, bir ürünün veya şirketin ne kadar önemli olduğunu anlamanın yıllar aldığı, ancak başarısızlıkların bir gecede olabileceği iş için de geçerlidir.

Ve altı ay içinde meydana gelen %40'lık bir düşüşün kongre soruşturmalarını çekeceği, ancak altı yıl içinde gerçekleşen %140'lık bir kazancın neredeyse fark edilmediği borsalarda.

Ve itibarların inşa edilmesinin bir ömür ve yok edilmesinin tek bir e-postanın sürdüğü kariyerlerde.

Machine Translated by Google

İyimserliğin güçlü çekimi farkedilmeden giderken, karamsarlığın kısa etkisi hakimdir.

Bu, bu kitapta daha önce değinilen önemli bir noktanın altını çiziyor: Yatırım yaparken, başarının bedelini -uzun büyüme zemininde oynaklık ve kayıp- belirlemeli ve bunu ödemeye hazır olmalısınız.

–

2004'te New York Times, tedavi edilemez motor nöron hastalığı onu felç eden ve 21 yaşında konuşamaz hale getiren bilim adamı Stephen Hawking ile röportaj yaptı.

Hawking, bilgisayarı aracılığıyla görüşmeciye, sıradan insanlara kitap satmaktan ne kadar heyecan duyduğunu söyledi.

"Hep böyle neşeli misin?" diye sordu Times.

“21 yaşımdayken beklentilerim sıfıra indi.
O zamandan beri her şey bir bonus oldu” diye yanıtladı.

Her şeyin harika olmasını beklemek, düz hissettiren en iyi senaryo anlamına gelir. Kötümserlik, beklentileri azaltır, olası sonuçlar ile kendinizi iyi hissettiğiniz sonuçlar arasındaki boşluğu daraltır.

Belki de bu yüzden bu kadar baştan çıkarıcı. Bir şeylerin kötü olmasını beklemek, öyle olmadıklarında hoş bir şekilde şaşırmanın en iyi yoludur.

Bu, ironik olarak, iyimser olunacak bir şey.

Şimdi, hikayeler hakkında kısa bir hikaye.

Machine Translated by Google

18.

When You'll Believe Anything

Appealing fictions, and why stories are more powerful than statistics.

Machine Translated by Google

Dünya'ya gönderilen bir uzaylı düşünün. Onun işi ekonomimizi takip etmek.

New York şehrinin üzerinde daireler çizerek ekonomiyi
büyütmeye ve 2007 ile 2009 arasında nasıl değiştiğini anlamaya çalışıyor.

2007 Yılbaşı Gecesi, Times Meydanı'nın üzerinde geziniyor. Parlak ışıklar,
canavarca reklam panoları, havai fişekler ve TV ile çevrili on binlerce
mutlu parti ziyaretçisini görüyor.
kameralar.

2009 Yılbaşı Gecesi'nde Times Meydanı'na geri döner. Parlak ışıklar, devasa
reklam panoları, havai fişekler ve TV ile çevrili on binlerce mutlu parti
müdavimi görür.
kameralar.

Aynı görünüyor. Pek bir fark göremiyor.

Şehirde aşağı yukarı aynı sayıda New Yorklunun koşturduğunu görüyor.
Bu insanlar, aynı sayıda masayı ve aynı sayıda bilgisayarı barındıran,
aynı sayıda internet bağlantısına bağlı aynı sayıda ofis binasıyla çevrilidir.

Şehrin dışında, aynı otoyollarla birbirine bağlı, aynı sayıda kamyon
taşıyan aynı sayıda fabrika ve depo görüyor.

Yere biraz daha yaklaşır ve aynı üniversitelerin aynı konuları
öğrettiğini ve aynı dereceleri aynı sayıda kişiye dağıttığını görür.

Aynı çığır açan fikirleri koruyan aynı sayıda patent görüyor.

Teknolojinin geliştiğini fark eder. 2009'da herkes 2007'de olmayan akıllı
telefonları taşıyor. Bilgisayarlar artık daha hızlı. Tıp daha iyidir. Arabalar
daha iyi gaz kilometresi elde eder.
Güneş ve kırma teknolojisi gelişmiştir. Sosyal medya katlanarak büyüdü.

Ülke çapında uçarken o da aynı şeyi görüyor. Dünyanın her yerinde,
aynısından daha fazlası.

Ekonomi, 2009'da 2007'dekiyle hemen hemen aynı durumda, hatta belki
daha da iyi, diye sonuca varıyor.

Machine Translated by Google

Sonra rakamlara bakıyor.

ABD'deki hane halkının 2009'da 2007'dekinden 16 trilyon dolar daha yoksul olması karşısında şok oldu.

10 milyon Amerikalının daha işsiz kalmasına şaşırıyor.

Borsanın iki yıl öncekinin yarısı değerinde olduğunu öğrendiğinde inanamaz.

İnsanların ekonomik potansiyellerine ilişkin tahminlerinin düştüğüne inanamıyor.

“Anlamadım” diyor. “Şehirleri gördüm. Fabrikalara baktım. Aynı bilgiye, aynı araçlara, aynı fikirlere sahipsiniz. Hiçbir şey değişmedi! neden daha fakirsin
Neden daha kötümsersin?”

2007 ve 2009 yılları arasında uzaylının göremediği bir değişiklik vardı: Ekonomi hakkında kendimize anlattığımız hikayeler.

2007'de konut fiyatlarının istikrarı, bankacıların ihtiyatlılığı ve finansal piyasaların riski doğru fiyatlama kabiliyeti hakkında bir hikaye anlattık.

2009'da bu hikayeye inanmayı bıraktık.

Değişen tek şey bu. Ama dünyadaki tüm farkı yarattı.

Ev fiyatlarının artmaya devam edeceği anlatısı bir kez bozuldu, ipotek temerrütleri yükseldi, sonra bankalar para kaybetti, sonra diğer işletmelere kredi vermeyi azalttı, bu da işten çıkarmalara, bunun da daha az harcamaya, bu da daha fazla işten çıkarmaya yol açmasına yol açtı ve bu böyle devam etti.

Yeni bir anlatıya tutunmanın dışında, 2009'da 2007'de olduğu gibi aynı -daha büyük olmasa da- bir zenginlik ve büyüme kapasitemiz vardı. Yine de ekonomi 80 yılın en büyük darbesini aldı.

Bu, diyelim ki 1945'te üretim üssü yok edilmiş olan Almanya'dan farklıdır. Ya da 2000'lerde çalışma çağındaki nüfusu küçülen Japonya. Bu somut bir ekonomik zarar. 2009'da kendimize anlatısal hasar verdik ve bu çok kötüydü. Var olan en güçlü ekonomik güçlerden biridir.

Machine Translated by Google

Ekonomilerin, işletmelerin, yatırımların ve kariyerlerin büyümesini düşündüğümüzde, somut şeyler hakkında düşünme eğilimindeyiz - ne kadar eşyamız var ve neler yapabiliriz?

Ancak hikayeler, açık ara ekonomideki en güçlü güçtür.
Ekonominin elle tutulur kısımlarının çalışmasına izin veren yakıt ya da yeteneklerimizi engelleyen frenlerdir.

Kişisel düzeyde, paranızı yönetirken hikaye odaklı bir dünya hakkında akılda tutulması gereken iki şey vardır.

–

1. Bir şeyin doğru olmasını ne kadar çok isterseniz, gerçek olma ihtimalini olduğundan fazla abartan bir hikayeye inanma olasılığınız o kadar artar.

Hayatının en mutlu günü hangisiydi?

How to Live Forever belgeseli, inanılmaz bir yanıt veren bir asırlık kişiye bu masum soruyu soruyor.

Birinci Dünya Savaşı'nı sona erdiren 1918 anlaşmasına atıfta bulunarak "Ateşkes Günü" dedi.

"Neden?" yapımcı soruyor.

“Çünkü bir daha savaş olmayacağını biliyorduk” diyor.

Dünya Savaşı 21 yıl sonra başladı ve 75 milyon insanı öldürdü.

Hayatta doğru olduğunu düşündüğümüz birçok şey var çünkü umutsuzca onların doğru olmasını istiyoruz.

Ben bunlara “çekici kurgular” diyorum. Para hakkında nasıl düşündüğümüz üzerinde, özellikle de yatırımlar ve ekonomi üzerinde büyük bir etkiye sahipler.

Çekici bir kurgu, akıllı olduğunuzda, çözümler bulmak istediğinizde, ancak sınırlı kontrol ve yüksek bahislerin bir kombinasyonuyla karşı karşıya kaldığınızda ortaya çıkar.

Son derece güçlüler. Sizi hemen her şeye inandırabilirler.

Machine Translated by Google

Kısa bir örnek alın.

Ali Hajaji'nin oğlu hastaydı. Yemen köyündeki yaşlılar bir halk ilacı önerdiler: hastalığını vücudundan atmak için yanan bir çubuğun ucunu oğlunun göğsüne sokun.

İşlemden sonra Hajaji The New York Times'a şunları söyledi: "Paran yoksa ve oğlun hastaysa, her şeye inanırsın."[64]

Tıp, faydalı tıptan binlerce yıl önce gelir.
Bilimsel yöntemden ve mikropların keşfinden önce, kan akıtmak, açlık tedavisi, kötülükleri dışarı atmak için vücudunuzda delikler açmak ve ölümünüzü hızlandırmaktan başka hiçbir işe yaramayan diğer tedaviler vardı.

Çılgınca görünüyor. Ancak umutsuzca bir çözüme ihtiyacınız varsa ve iyi bir çözüm bilinmiyorsa veya sizin için hazır değilse, en az direnç gösteren yol Hacı'nın mantığına doğrudur: her şeye inanmaya istekli olmak. Sadece bir şey denemeyin, ama buna inanın.

Daniel Defoe 1722'de Londra'nın Büyük Vebasını kronikleştirerek şunları yazdı:

İnsanlar kehanetlere ve astrolojik çağrılara, rüyalara ve yaşlı kadın masallarına her zamankinden daha fazla bağımlıydılar ... almanaklar onları çok korkuttu ... evlerin direkleri ve sokak köşeleri doktor faturaları ve cahillerin kağıtlarıyla sıvanmıştı. dostlar, vakla ve insanları çareler için kendilerine gelmeye davet ediyorlardı, bu da genellikle şu gibi süslerle yola çıkıyordu: 'Vebaya karşı şaşmaz önleyici haplar'. 'Enfeksiyona karşı asla başarısız olmayan koruyucular.' 'Havanın bozulmasına karşı egemen samimi sözler.'

Veba, 18 ayda Londralıların dörtte birini öldürdü. Riskler bu kadar yüksek olduğunda hemen hemen her şeye inanacaksınız.

Şimdi aynı sınırlı bilginin ve yüksek risklerin finansal kararlarımızı nasıl etkilediğini düşünün.

Machine Translated by Google

İnsanlar neden başarı geçmişi çok az olan TV yatırım yorumlarını dinliyor? Kısmen, yatırımda riskler çok yüksek olduğu için. Birkaç hisse senedi seçimini doğru yapın ve fazla çaba harcamadan zengin olabilirsiniz. Birinin tahmininin gerçekleşme olasılığı %1 ise ve bunun gerçekleşmesi hayatınızı değiştirecekse, her ihtimale karşı dikkat etmek delilik değildir.

Ve o kadar çok finansal görüş var ki, bir kez bir strateji veya taraf seçtiğinizde, onlara hem finansal hem de zihinsel olarak yatırım yapmış olursunuz. Belli bir hissenin 10 kat artmasını istiyorsanız, o sizin kabilenizdir. Belirli bir ekonomi politikasının hiperenflasyonu tetikleyeceğini düşünüyorsanız, bu sizin tarafınızdan.

Bunlar düşük olasılıklı bahisler olabilir. Sorun şu ki, izleyiciler %1'lik bir şans gibi düşük oranları ayarlayamaz veya ayarlayamaz. Birçoğu, doğru olmasını istediklerinin kesinlikle doğru olduğuna dair kesin bir inanca sahiptir. Ama bunu sadece çok büyük bir sonuç olasılığı olduğu için yapıyorlar.

Yatırım, aşırı ödüller için günlük fırsatlar sunan tek alanlardan biridir. İnsanlar, örneğin hava durumu şarlatanlığı için asla yapmayacakları bir şekilde finansal şarlatanlığa inanırlar çünkü borsanın gelecek hafta ne yapacağını doğru bir şekilde tahmin etmenin ödülleri, gelecek haftanın güneşli mi yoksa yağmurlu mu olacağını tahmin etmenin ödüllerinden farklı bir evrendedir. .

Aktif yatırım fonlarının %85'inin 2018'de sona eren 10 yılda kıyaslama ölçütlerinin altında performans gösterdiğini düşünün.[65] Bu rakam nesiller boyunca oldukça istikrarlıydı. Bu kadar düşük performansa sahip bir endüstrinin niş bir hizmet olacağını ve işte kalmakta zorlanacağını düşünürdünüz. Ama bu fonlara neredeyse beş trilyon dolar yatırılmış durumda.[66] Birine "gelecek Warren Buffett" ile birlikte yatırım yapma şansı verin, o kadar inançla inansınlar ki, milyonlarca insan bunun için birikimlerini geride bırakacaktır.

Veya Bernie Madoff'u alın. Geriye dönüp bakıldığında, Ponzi planı açık olmalıydı. Asla değişmeyen getiriler bildirdi, bunlar nispeten bilinmeyen bir muhasebe firması tarafından denetlendi ve getirilerin nasıl elde edildiğine dair fazla bilgi vermeyi reddetti. Yine de Madoff, bazı şirketlerden milyarlarca dolar topladı.

Machine Translated by Google

dünyanın en bilgili yatırımcıları. İyi bir hikaye anlattı ve insanlar buna inanmak istedi.

Bu, önceki bölümlerde tartışılan önemli temalar olan hataya, esnekliğe ve finansal bağımsızlığa yer vermenin neden vazgeçilmez olduğunun büyük bir parçasıdır.

Doğru olmasını istediğiniz ile kabul edilebilir bir sonuç elde etmek için doğru olması gereken arasındaki fark ne kadar büyükse, kendinizi çekici bir finansal kurgunun kurbanı olmaktan o kadar fazla koruyorsunuz demektir.

Bir tahminde hata payı olduğunu düşünürken, potansiyel sonuçların sizin yeterince doğru olmanızdan çok, çok doğru olmanıza kadar değişebileceğini düşünmek cezbedicidir. Ancak en büyük risk, bir şeyin doğru olmasını o kadar çok istemenizdir ki, tahmininizin aralığı gerçeklikle aynı oyun sahasında bile değildir.

2007'deki son toplantısında Federal Rezerv, 2008 ve 2009'da ekonomik büyümenin ne olacağını öngördü.[67] Zaten zayıflayan bir ekonomiden bıkmış, iyimser değildi. Bir dizi potansiyel büyüme öngördü - alt uçta %1.6, üst uçta %2.8 büyüme. Bu onun güvenlik payı, hata payıydı. Gerçekte ekonomi %2'den fazla daraldı, yani Fed'in düşük seviye tahmini neredeyse üç kat düştü.

Bir politika yapıcının doğrudan bir resesyon tahmin etmesi zordur, çünkü bir resesyon onların kariyerlerini karmaşık hale getirecektir. Dolayısıyla, en kötü durum tahminleri bile nadiren "yavaş" büyümeden daha kötü bir şey beklemez. Bu çekici bir kurgu ve inanması kolay çünkü daha kötü bir şey beklemek çok acı verici.

Politika yapıcılar eleştiri için kolay hedeflerdir, ancak hepimiz bunu bir dereceye kadar yapıyoruz. Ve bunu her iki yönde de yapıyoruz. Bir durgunluğun geldiğini düşünüyorsanız ve beklenti içinde hisse senetlerinizi bozdurursanız, ekonomiye bakışınız aniden olmasını istediğiniz şeyle çarpıtılır. Her anekdot, her anekdot, kıyametin geldiğinin bir işareti gibi görünecek -belki öyle olduğu için değil, siz istediğiniz için.

Teşvikler güçlü bir motive edicidir ve onların kendi finansal hedeflerimizi nasıl etkilediğini her zaman hatırlamalıyız.

Machine Translated by Google

görünümler. Fazla abartılamaz: Finansta hataya yer vermekten daha büyük bir güç yoktur ve riskler ne kadar yüksekse, o kadar geniş olmalıdır.

2. Herkesin eksik bir dünya görüşü vardır. Ancak boşlukları doldurmak için eksiksiz bir anlatı oluşturuyoruz.

Bunu yazarken kızım yaklaşık bir yaşında. Her şeyi merak eder ve çok çabuk öğrenir.

Ama bazen onun anlayamadığı şeyleri düşünüyorum.

Babasının neden her sabah işe gittiği hakkında hiçbir fikri yok.

Faturalar, bütçeler, kariyerler, terfiler ve emeklilik için tasarruf kavramı ona tamamen yabancı.

Ona Federal Rezerv, kredi türevleri veya NAFTA'yı açıklamaya çalıştığınızı hayal edin. İmkansız.

Ama dünyası karanlık değil. Karışıklık içinde dolaşmaz.

Bir yaşında bile, her şeyin nasıl yürüdüğüne dair kendi iç hikayesini yazdı. Battaniyeler sizi sıcak tutar, anne kucağı sizi güvende tutar ve hurmaların tadı güzeldir.

Karşılaştığı her şey öğrendiği birkaç düzine zihinsel modelden birine uyuyor. İşe gittiğimde, maaş ve faturaların ne olduğunu merak ederek kafa karışıklığı içinde durmuyor. Durumu çok net bir şekilde açıklıyor: Babam benimle oynamıyor ve ben de onun benimle oynamasını istedim, bu yüzden üzgünüm.

Çok az şey bilmesine rağmen, bunun farkında değil, çünkü bildiği az şeye dayanarak neler olup bittiğine dair kendi kendine tutarlı bir hikaye anlatıyor.

Yaşımız kaç olursa olsun hepimiz aynı şeyi yapıyoruz.

Tıpkı kızım gibi, neyi bilmediğimi bilmiyorum. Bu yüzden, dünyayı, elimdeki sınırlı sayıdaki zihinsel modeller aracılığıyla açıklamaya da yatkınım.

Machine Translated by Google

Onun gibi, karşılaştığım her şeyde en anlaşılır sebepler
ararım. Ve onun gibi, birçoğu hakkında yanılıyorum çünkü dünyanın
nasıl işlediği hakkında düşündüğümden çok daha az şey biliyorum.

Bu, en gerçeğe dayalı konular için geçerlidir.

Tarih al. Bu sadece yaşanmış şeylerin tekrarı. Açık ve objektif
olmalıdır. Ama BH olarak
Liddell Hart, Neden Tarihten Öğrenmiyoruz? kitabında şöyle
yazıyor:

[Tarih], hayal gücü ve sezginin yardımı olmadan yorumlanamaz.
Kanıtların çokluğu o kadar çoktur ki, seçim kaçınılmazdır. Seçimin
olduğu yerde sanat vardır. Tarih okuyanlar, kendilerini haklı çıkaran
ve kişisel görüşlerini doğrulayan şeyleri aramaya eğilimlidirler.

Sadakatleri savunuyorlar. Onaylamak veya saldırmak amacıyla
okurlar. Herkes meleklerin tarafında olmak istediği için uygunsuz
gerçeğe direnirler. Her şeyi sona erdirmek için savaşları başlattığımız gibi
savaşlar.

Daniel Kahneman bir keresinde bana insanların geçmişi anlamlandırmak
için kendilerine anlattıkları hikayelerden bahsetmişti. Dedi ki:

Geri görüş, geçmişi açıklama yeteneği, bize dünyanın anlaşılabilir
olduğu yanılsamasını verir. Bize mantıklı gelmese bile dünyanın bir
anlam ifade ettiği yanılsamasını verir.
Bu, birçok alanda hata üretmek için büyük bir anlaşma.

Çoğu insan, anlamadıkları bir şeyle karşı karşıya kaldıklarında,
anlamadıklarını fark etmezler çünkü sınırlı da olsa kendi benzersiz
bakış açılarına ve dünyadaki deneyimlerine dayanarak mantıklı bir
açıklama bulabilirler. işte o deneyimler. Hepimiz içinde yaşadığımız
karmaşık dünyanın bir anlam ifade etmesini isteriz. Bu yüzden,
gerçekte kör noktalar olan boşlukları doldurmak için kendimize
hikayeler anlatıyoruz.

Machine Translated by Google

Bu hikayelerin bize finansal olarak yaptıkları hem büyüleyici hem de ürkütücü olabilir.

Dünyanın nasıl çalıştığının bazı kısımlarına kör olduğumda, borsanın neden böyle davrandığını tamamen yanlış anlayabilirim, bu da bana bir sonraki adımda ne yapacağını bilme yeteneğime çok fazla güven verecek şekilde. Borsa ve ekonomiyi tahmin etmenin bu kadar zor olmasının bir nedeni, dünyanın sizin yaptığınız gibi işlediğini düşünen dünyadaki tek kişi olmanızdır. Benim bile anlayamadığım nedenlerle kararlar verdiğinde, senin için doğru ve benim için felaket olan bir karara körü körüne eşlik edebilirim. Bu, 16. bölümde gördüğümüz gibi, baloncukların nasıl oluştuğudur.

Ne kadarını bilmediğinle uzlaşmak, dünyada olup bitenlerin ne kadarının senin kontrolün dışında olduğunu kabullenmek demektir. Ve bunu kabul etmek zor olabilir.

Piyasa tahminlerini düşünün. Biz onlara karşı çok kötüyüz. Bir keresinde, piyasanın her yıl tarihsel ortalamasına göre yükseldiğini varsayarsanız, doğruluğunuzun büyük Wall Street bankalarından en iyi 20 piyasa stratejistinin yıllık ortalama tahminlerini takip etmekten daha iyi olduğunu hesaplamıştım. Durgunlukları tahmin etme yeteneğimiz çok daha iyi değil. Ve büyük olaylar birdenbire ortaya çıktığı için, tahminler yarardan çok zarar verebilir ve öngörülemeyen olayların çoğu sonucu kontrol ettiği bir dünyada öngörülebilirlik yanılsaması verebilir. Carl Richards şöyle yazıyor: "Risk, her şeyi düşündüğünüzü düşündüğünüzde geriye kalanlardır."

İnsanlar bunu biliyor. Piyasa tahminlerinin bir bütün olarak doğru veya faydalı olduğunu gerçekten düşünen bir yatırımcıyla karşılaşmadım. Ancak hem medyada hem de finansal danışmanlardan tahminlere yönelik muazzam bir talep var.

Neden? Niye?

Psikolog Philip Tetlock bir keresinde şöyle yazmıştı: "Öngörülebilir, kontrol edilebilir bir dünyada yaşadığımıza inanmamız gerekiyor, bu yüzden bu ihtiyacı karşılamayı vaat eden yetkili kulağa hitap eden insanlara yöneliyoruz."

Bu ihtiyacı karşılamak, onu ifade etmenin harika bir yoludur. Kontrolün bizde olduğuna inanmayı istemek, analitik bir problemden ziyade, kaşılanması gereken duygusal bir kaşıntıdır.

Machine Translated by Google

ve çözüldü. Kontrol yanılsaması, belirsizlik gerçeğinden daha ikna edicidir. Bu yüzden sonuçların kontrolümüz altında olduğuna dair hikayelere sarılıyoruz.

Bunun bir kısmı, kesinlik alanlarını belirsizlik alanlarıyla karıştırmakla ilgilidir.

NASA'nın Yeni Ufuklar uzay aracı iki yıl önce Plüton'un yanından geçti. Dokuz buçuk yıl süren üç milyar millik bir yolculuktu. NASA'ya göre, yolculuk "gemi Ocak 2006'da fırlatıldığında tahmin edilenden yaklaşık bir dakika daha az sürdü."[68]

Bunu bir düşün. Denenmemiş, on yıllık bir yolculukta, NASA'nın tahmini %99,99998 doğruydu. Bu, New York'tan Boston'a bir yolculuk öngörmek ve saniyenin dört milyonda biri kadar bir süre içinde doğru olmak gibi.

Ancak astrofizik bir presesyon alanıdır. Finans gibi insan davranışlarının ve duygularının kaprislerinden etkilenmez.
İş, ekonomi ve yatırım, büyük ölçüde Plüton'a yapılacak bir gezi gibi temiz formüllerle kolayca açıklanamayan kararlarla yönlendirilen belirsizlik alanlarıdır. Ancak bunun Plüton'a yapılan bir gezi gibi olmasını umutsuzca istiyoruz, çünkü bir NASA mühendisinin bir sonucun %99,99998'ini kontrol etmesi fikri güzel ve rahatlatıcı. O kadar rahatlatıcı ki kendimize para gibi hayatımızın diğer bölümlerinde ne kadar kontrolümüz olduğuna dair hikayeler anlatmaya başlıyoruz.

Kahneman bir keresinde bu hikayelerin izlediği yolu ortaya koydu:

Planlama yaparken, kararları sonuçlarımızı etkileyebilecek başkalarının planlarını ve becerilerini ihmal ederek, ne yapmak istediğimize ve ne yapabileceğimize odaklanırız.

Hem geçmişi açıklarken hem de geleceği tahmin ederken, becerinin nedensel rolüne odaklanır ve şansın rolünü ihmal ederiz.

Machine Translated by Google

Bildiklerimize odaklanır ve bilmediklerimizi ihmal ederiz, bu da inançlarımıza aşırı güvenmemize neden olur.

Bunun işletmeleri nasıl etkilediğini anlattı:

Yenilikçi start-up'ların kurucularına ve katılımcılarına bir soru sormak için birkaç fırsatım oldu: Çabalarınızın sonucu ne ölçüde firmanızda ne yaptığınıza bağlı olacak?
Bu açıkçası kolay bir soru; cevap çabuk gelir ve asla %80'den az olmamıştır. Bu cesur insanlar, başarılı olacaklarından emin olmasalar bile, kaderlerinin neredeyse tamamen kendi ellerinde olduğunu düşünürler. Kesinlikle yanılıyorlar: Bir girişimin sonucu, rakiplerinin başarılarına ve kendi çabalarına olduğu kadar pazardaki değişikliklere de bağlıdır. Bununla birlikte, girişimciler doğal olarak en iyi bildikleri şeye, planlarına ve eylemlerine ve fon mevcudiyeti gibi en acil tehditlere ve fırsatlara odaklanırlar.

Rakipleri hakkında daha az şey biliyorlar ve bu nedenle rekabetin çok az rol oynadığı bir gelecek hayal etmeyi doğal buluyorlar.

Bunu hepimiz bir ölçüde yapıyoruz.

Ve kızım gibi, bizi biraz rahatsız etmiyor.

Kör ve şaşkın ortalıkta dolaşmıyoruz. İçinde çalıştığımız dünyanın,

bildiklerimize dayanarak mantıklı olduğunu düşünmeliyiz. Aksini hissetseydin sabah yataktan kalkmak çok zor olurdu.

Ama Dünya'nın üzerinde dönen uzaylı?

Gördüklerinden yola çıkarak neler olup bittiğini bildiğinden emin olan ama başkalarının kafasındaki hikayeleri bilemediği için tamamen yanlış olduğu ortaya çıkan kişi mi?

O hepimiziz.

Machine Translated by Google

19.

All Together Now

What we've learned about the psychology of your own money.

Machine Translated by Google

Tebrikler, hala okuyorsunuz.

Öğrendiğimiz birkaç şeyi birleştirmenin zamanı geldi.

Bu bölüm biraz özet niteliğinde; daha iyi finansal kararlar almanıza yardımcı olabilecek birkaç kısa ve uygulanabilir ders.

Öncelikle, size korkunç bir şekilde ters giden bir dişçi randevusu hakkında bir hikaye anlatayım. Bize paranızla ne yapacağınız konusunda tavsiye vermenin tehlikeleri hakkında hayati bir şey öğretiyor.

–

Clarence Hughes, 1931'de dişçiye gitti. Ağzından ağrı yayılıyordu. Diş hekimi, acısını hafifletmek için onu kaba anestezi altına aldı. Clarence saatler sonra uyandığında 16 dişi daha azdı ve bademcikleri alındı.

Ve sonra her şey ters gitti. Clarence bir hafta sonra ameliyatının komplikasyonlarından öldü.

Karısı dişçiye dava açtı, ama ameliyat ters gittiği için değil. 1931'de her ameliyat ölüm riski taşıyordu.

Clarence, dedi ki, ilk etapta prosedürlere asla rıza göstermedi ve kendisine sorulsa da kabul etmeyecekti.

Dava mahkemelerden geçti, ancak hiçbir yere gitmedi. 1931'de doktor ve hasta arasındaki rıza siyah beyaz değildi.
Bir mahkeme, doktorların en iyi tıbbi kararları verme özgürlüğüne ihtiyaç duyduğu fikrini şöyle özetledi: “Böyle olmadan bilimin ilerlemesinden yararlanamazdık.”

Tarihin çoğunda tıbbın etiği, doktorun işinin hastayı düzeltmek olduğu ve hastanın doktorun tedavi planları hakkında ne düşündüğünün konuyla ilgisi olmadığıydı. Jay Katz, Doktor ve Hasta Arasındaki Sessiz Dünya adlı kitabında felsefe hakkında şunları yazdı:

Doktorlar, bu amaca ulaşmak için, hastalarının fiziksel ve duygusal gereksinimleriyle ilgilenmek ve bunu, gerekli kararlar konusunda hastalarına danışmadan kendi yetkileri dahilinde yapmak zorunda olduklarını hissettiler.

Machine Translated by Google

yapılacak. Hastaların kararlarının yükünü doktorlarıyla paylaşma hakkına da sahip olabileceği fikri hiçbir zaman tıp etiğinin bir parçası olmadı.

Bu ego ya da kötülük değildi. İki noktada bir inançtı:

Her hasta tedavi olmak ister.

Onları iyileştirmenin evrensel ve doğru bir yolu var.

Bu iki noktaya inanıyorsanız, tedavi planlarında hasta onayını gerektirmemek mantıklıdır.

Ama tıp böyle çalışmıyor.

Son 50 yılda tıp fakülteleri, öğretimi ustaca hastalıkları tedavi etmekten hastaları tedavi etmeye kaydırdı. Bu, tedavi planlarının seçeneklerini ortaya koymak ve ardından hastanın ileriye dönük en iyi yola karar vermesine izin vermek anlamına geliyordu.

Bu eğilim kısmen hasta koruma yasaları tarafından, kısmen de Katz'ın, hastaların tıpta neyin değerli olduğu konusunda çılgınca farklı görüşlere sahip olduklarını ve bu nedenle inançlarının dikkate alınması gerektiğini savunan etkili kitabı tarafından yönlendirildi. Katz yazdı:

Hekimlerin sanat ve bilim pratiğinde, iyiliksever niyetlerine, yapılacak doğru şeyin ne olduğuna karar verme yeteneklerine güvenebileceklerini iddia etmek tehlikeli bir saçmalıktır.
⋯ O kadar kolay değil. Tıp karmaşık bir meslektir ve doktorlar ile hastalar arasındaki etkileşimler de karmaşıktır.

Bu son satır önemli. "Tıp karmaşık bir meslektir ve doktorlar ile hastalar arasındaki etkileşimler de karmaşıktır."

Hangi mesleğin aynı olduğunu biliyor musun? Finansal tavsiye.

Machine Translated by Google

Paranızla ne yapacağınızı söyleyemem çünkü sizi tanımıyorum.

Ne istediğini bilmiyorum. Ne zaman istediğini bilmiyorum. Neden istediğini bilmiyorum.

Bu yüzden size paranızla ne yapacağınızı söylemeyeceğim. Sana Clarence Hughes tarafından tedavi edilen bir dişçi gibi davranmak istemiyorum.

Ancak doktorlar ve diş hekimleri açıkçası işe yaramaz değil. Bilgi sahibidirler. Olasılıkları biliyorlar. Hastalar, kendileri için ne tür bir tedavinin doğru olduğu konusunda farklı sonuçlara varsalar bile, neyin işe yarayacağını bilirler.

Mali müşavirler aynıdır. İnsanlar bu gerçekleri kendi mali durumlarına nasıl uygulamak istedikleri konusunda farklı sonuçlara varsalar bile parada evrensel gerçekler vardır.

Bu uyarıyı yaptıktan sonra, paranızla daha iyi kararlar almanıza yardımcı olabilecek birkaç kısa öneriye bakalım.

İşler yolunda giderken alçakgönüllülük ve ters gittiğinde bağışlayıcılık/ merhamet bulmak için kendi yolunuzdan çekilin.
Çünkü hiçbir zaman göründüğü kadar iyi ya da kötü değildir. Dünya büyük ve karmaşık. Şans ve risk hem gerçektir hem de tanımlanması zordur.
Hem kendinizi hem de başkalarını yargılarken bunu yapın.
Şansın gücüne ve riske saygı gösterin ve gerçekten kontrol edebileceğiniz şeylere odaklanma şansınız daha yüksek olacaktır.
Ayrıca doğru rol modellerini bulma şansınız da artar.

Daha az ego, daha fazla zenginlik. Tasarruf, egonuzla geliriniz arasındaki boşluktur ve servet, görmediğiniz şeydir. Dolayısıyla zenginlik, gelecekte daha fazla şeye veya daha fazla seçeneğe sahip olmak için bugün satın alabileceğiniz şeyleri bastırarak yaratılır. Ne kadar kazanırsanız kazanın, bugün paranızla ne kadar eğlenebileceğinize dair bir sınır koymadığınız sürece asla servet inşa edemezsiniz.

Machine Translated by Google

Paranızı gece uyumanıza yardımcı olacak şekilde yönetin.
Bu, en yüksek getiriyi elde etmeyi veya gelirinizin belirli bir yüzdesini biriktirmeyi hedeflemelisiniz demekten farklıdır. Bazı insanlar en yüksek getiriyi elde etmedikçe iyi uyuyamazlar; diğerleri ise ancak ihtiyatlı bir şekilde yatırım yaparlarsa iyi bir şekilde dinlenirler. Her birine kendi. Ama temeli, "Bu, geceleri uyumama yardımcı olur mu?" tüm finansal kararlar için en iyi evrensel kılavuzdur.

Bir yatırımcı olarak daha iyisini yapmak istiyorsanız, yapabileceğiniz en güçlü şey zaman ufkunuzu artırmaktır.
Zaman, yatırımda en güçlü güçtür. Küçük şeyleri büyütür ve büyük hataları ortadan kaldırır. Şansı ve riski etkisiz hale getiremez, ancak sonuçları insanların hak ettiğine yaklaştırır.

Bir çok şeyin yanlış gitmesiyle iyileşin. Zamanın yarısında yanılabilir ve yine de bir servet kazanabilirsiniz, çünkü sonuçların küçük bir azınlığı sonuçların çoğunu oluşturur. Paranızla ne yapıyor olursanız olun, çalışmayan birçok şey konusunda rahat olmalısınız.

İşte dünya böyle. Bu nedenle, bireysel yatırımlar yerine her zaman portföyünüzün tamamına bakarak nasıl yaptığınızı ölçmelisiniz.
Çok sayıda zayıf yatırıma ve birkaç olağanüstü yatırıma sahip olmak iyidir. Bu genellikle en iyi durum senaryosudur. Bireysel yatırımlara odaklanarak nasıl yaptığınızı yargılamak, kazananların olduğundan daha parlak görünmesini ve kaybedenlerin olması gerektiğinden daha üzücü görünmesini sağlar.

Zamanınızın kontrolünü ele geçirmek için parayı kullanın, çünkü zamanınızı kontrol edememek, mutluluğun çok güçlü ve evrensel bir etkisidir. İstediğini, istediğin zaman, istediğin kişiyle, istediğin süre boyunca yapabilme yeteneği, finansta var olan en yüksek temettü ödemesini sağlar.

Daha güzel ve daha az gösterişli olun. Hiç kimse sahip olduğunuz şeylerden sizin kadar etkilenmez. Süslü bir araba ya da güzel bir saat istediğinizi düşünebilirsiniz. Ama muhtemelen istediğin şey saygı ve hayranlıktır. Ve kazanma olasılığınız daha yüksek

Machine Translated by Google

bu şeyleri beygir gücü ve kromdan ziyade nezaket ve alçakgönüllülük yoluyla.

Kaydetmek. Sadece kaydet. Kaydetmek için belirli bir nedene ihtiyacınız yok. Bir araba, bir ön ödeme veya tıbbi bir acil durum için tasarruf etmek harika. Ancak tahmin edilmesi veya tanımlanması imkansız olan şeyler için tasarruf yapmak, tasarruf etmenin en iyi nedenlerinden biridir.
Herkesin hayatı sürekli bir sürprizler zinciridir. Özellikle herhangi bir şey için ayrılmayan tasarruflar, hayatın mümkün olan en kötü anda sizi cehenneme çevirmek için kaçınılmaz yeteneğine karşı bir korumadır.

Başarının maliyetini tanımlayın ve ödemeye hazır olun. Çünkü değerli hiçbir şey bedava değildir. Ve çoğu finansal maliyetin görünür fiyat etiketleri olmadığını unutmayın. Belirsizlik, şüphe ve pişmanlık finans dünyasında ortak maliyetlerdir.
Genellikle ödemeye değer. Ancak bunları para cezası (kaçınmanız gereken bir ceza) yerine ücret (karşılığında güzel bir şey almak için ödemeye değer bir fiyat) olarak görmelisiniz.

Hata için ibadet odası. Size dayanıklılık veren şey, gelecekte olabilecekler ile gelecekte olması gerekenler arasındaki boşluktur ve dayanıklılık, zaman içinde bileşik sihir yapan şeydir.

Hata payı genellikle muhafazakar bir çit gibi görünür, ancak sizi oyunda tutarsa, birçok kez kendisi için ödeme yapabilir.
üzerinde.

Finansal kararların uç noktalarından kaçının. Herkesin hedefleri ve arzuları zamanla değişecektir ve geçmişteki kararlarınız ne kadar aşırı olursa, evrimleşirken o kadar pişman olabilirsiniz.

Riski sevmelisiniz çünkü zamanla karşılığını verir. Ancak yıkıcı risklerden paranoyak olmalısınız çünkü bu, zamanla karşılığını verecek olan gelecekteki riskleri almanızı engeller.

Oynadığınız oyunu tanımlayın ve hareketlerinizin farklı bir oyun oynayan insanlardan etkilenmediğinden emin olun.

Dağınıklığa saygı gösterin. Akıllı, bilgili ve makul insanlar finans konusunda fikir ayrılığına düşebilir, çünkü insanlar büyük ölçüde

Machine Translated by Google

farklı hedefler ve arzular. Tek bir doğru cevap yoktur; sadece işinize yarayan cevap.

Şimdi benim için neyin işe yaradığını söyleyeyim.

Machine Translated by Google

20.

Confessions

The psychology of my own money.

Machine Translated by Google

First Manhattan danışmanlık grubunu kuran milyarder bir yatırımcı olan Sandy Gottesman'ın yatırım ekibi için adaylarla görüşürken bir soru sorduğu söyleniyor: "Neye sahipsiniz ve neden?"

“Hangi hisseler ucuz sence?” değil. veya “Hangi ekonomi resesyona girmek üzere?”

Bana kendi paranla ne yaptığını göster.

Bu soruyu seviyorum çünkü mantıklı olanla (insanların yapmanızı önerdiği şey) ve onlara doğru gelen şeyle, aslında yaptıkları şey arasındaki mil genişliğindeki uçurumu vurguluyor.

–

Morningstar'a göre, ABD'deki tüm yatırım fonu portföy yöneticilerinin yarısı kendi paralarının bir kuruşunu fonlarına yatırmıyor.[69] Bu iğrenç görünebilir ve kesinlikle istatistik bazı ikiyüzlülüğü ortaya çıkarıyor.

Ama bu tür şeyler düşündüğünüzden daha yaygın. USC'de tıp profesörü olan Ken Murray, 2011'de doktorların hastalarına önerdiğinden farklı yaşam sonu tedavilerini kendileri için ne derece seçtiğini gösteren “Doktorlar Nasıl Ölür” başlıklı bir makale yazdı. geri kalanımız gibi ölme," diye yazdı. “Onlarda olağandışı olan, çoğu Amerikalıya kıyasla ne kadar tedavi gördükleri değil, ne kadar az tedavi gördükleridir. Başkalarının ölümlerini savuşturmak için harcadıkları süre boyunca, ölümle yüzleştiklerinde oldukça sakin olma eğilimindedirler. Ne olacağını tam olarak biliyorlar, seçenekleri biliyorlar ve genellikle isteyebilecekleri her türlü tıbbi bakıma erişimleri var. Ama usulca gidiyorlar.” Bir doktor, hastasının kanserine mutfak lavabosunu atabilir, ancak kendisi için palyatif bakımı seçebilir.

Birinin size önerdiği ile kendileri için yaptıkları arasındaki fark her zaman kötü bir şey değildir. Karmaşık ve duygusal konularla uğraşırken

Machine Translated by Google

sizi ve ailenizi etkileyen sorunlar, tek bir doğru cevap yok.
Evrensel bir gerçek yoktur. Sadece sizin ve aileniz için işe yarayan şey var, kontrol edilmesini istediğiniz kutuları, sizi rahat ve geceleri iyi uyumanızı sağlayacak şekilde işaretlemek.

Uyulması gereken temel ilkeler vardır - bu finans ve tıpta doğrudur - ancak önemli finansal kararlar elektronik tablolarda veya ders kitaplarında alınmaz. Yemek masasında yapılırlar. Genellikle getirileri en üst düzeye çıkarmak amacıyla değil, bir eş veya çocuğu hayal kırıklığına uğratma şansını en aza indirmek amacıyla yapılırlar. Bu tür şeyleri tablolarda veya formüllerde özetlemek zordur ve kişiden kişiye büyük farklılıklar gösterir. Bir kişi için işe yarayan bir başkası için çalışmayabilir.

Sizin için neyin işe yaradığını bulmalısınız. İşte ne işe yarıyor
ben.

Ailem tasarruf hakkında ne düşünüyor?

Charlie Munger bir keresinde "Zengin olmaya niyetim yoktu.
Sadece bağımsız olmak istedim."

Zenginleri bir kenara bırakabiliriz, ancak bağımsızlık her zaman kişisel finansal hedefim olmuştur. En yüksek getiriyi kovalamak veya en lüks hayatı yaşamak için varlıklarımı kullanmak beni pek ilgilendirmiyor. Her ikisi de insanların arkadaşlarını etkilemek için yaptığı oyunlara benziyor ve her ikisinin de gizli riskleri var. Çoğunlukla her gün ailemi tanıyarak uyanmak istiyorum ve istediğimiz her şeyi kendi koşullarımıza göre yapabilirim. Verdiğimiz her finansal karar bu hedef etrafında döner.

Ebeveynlerim yetişkinlik yıllarını iki aşamada yaşadılar: fakir ve orta derecede iyi durumda. Babam 40 yaşında doktor oldu ve şimdiden üç çocuğu oldu. Doktor maaşı almak, tıp fakültesindeyken üç aç çocuğu desteklerken zorlanan tutumlu zihniyeti telafi etmedi ve ailem iyi yıllarını imkanlarının çok altında, yüksek bir tasarruf oranıyla geçirdi. Bu onlara bir derece bağımsızlık verdi. Babam Acil Servis doktoruydu, en yüksek-

Machine Translated by Google

hayal edebiliyorum ve gece ve gündüz vardiyaları arasında sirkadiyen ritimlerin acı verici bir şekilde değiştirilmesini gerektiren stresli meslekler. Yirmi yıl sonra artık buna yettiğine karar verdi ve durdu.
Sadece çık. Hayatının bir sonraki aşamasına geçti.

Bu bana yapıştı. Bir sabah uyanıp, ne zaman hazır olursanız olun, kendi koşullarınıza göre yaptığınız şeyi değiştirebilmek, tüm finansal hedeflerin büyükannesi gibi görünüyor.
Bana göre bağımsızlık, çalışmayı bırakacağın anlamına gelmez. Bu, sevdiğiniz işi sadece sevdiğiniz kişilerle istediğiniz zamanlarda istediğiniz kadar yaptığınız anlamına gelir.

Ve bir dereceye kadar bağımsızlık elde etmek, bir doktorun gelirini kazanmaya bağlı değildir. Çoğunlukla beklentilerinizi kontrol altında tutmak ve imkanlarınızın altında yaşamak meselesidir.
Bağımsızlık, herhangi bir gelir düzeyinde, tasarruf oranınız tarafından yönlendirilir. Ve belirli bir gelir düzeyini geçtikten sonra, tasarruf oranınız, yaşam tarzı beklentilerinizin kaçmasını önleme yeteneğiniz tarafından yönlendirilir.

Eşim ve ben üniversitede tanıştık ve evlenmeden yıllar önce birbirimize taşındık. Okuldan sonra ikimiz de giriş seviyesi ücretli giriş seviyesi işlerimiz vardı ve ılımlı bir yaşam tarzına yerleştik. Tüm yaşam tarzları bir spektrumda bulunur ve bir kişiye uygun olan, bir başkasına kraliyet veya yoksulluk gibi gelebilir. Ama bizim gelirimizle, iyi bir daire, iyi bir araba, iyi kıyafet, iyi yemek olarak düşündüğümüz şeyi aldık. Rahat, ama fanteziye yakın bir şey yok.

On yıldan fazla bir süredir artan gelirlere rağmen - ben finansta, karım sağlıkta - o zamandan beri aşağı yukarı bu yaşam tarzında kaldık. Bu, tasarruf oranımızı sürekli olarak yükseltti. Neredeyse her dolarlık zam, tasarruflara, yani bizim "bağımsızlık fonumuza" yansıdı. Şimdi, gelirimiz hakkında çok az şey ve 20'li yaşlarımızda kurduğumuz bir yaşam tarzını sürdürme kararımız hakkında size daha fazla bilgi veren, imkanlarımızın oldukça altında yaşıyoruz.

Hanehalkı mali planımızın bir parçası varsa, bununla gurur duyuyorum, yaşam tarzı arzularının genç yaşta hareket etmeyi bırakma hedefine sahibiz. Tasarruf oranımız oldukça yüksektir, ancak daha fazla şey için özlemlerimiz fazla hareket etmediği için nadiren baskıcı bir şekilde tutumlu olduğumuzu hissediyoruz. Bu bizim özlemlerimiz değil

Machine Translated by Google

yoktur—güzel şeyleri severiz ve rahat yaşarız. Az önce hareket etmeyi durdurmak için kale direğine sahibiz.

Bu herkes için işe yaramaz ve sadece bizim için işe yarar çünkü ikimiz de bunu eşit olarak kabul ederiz - ikimiz de birbirimiz için taviz vermiyoruz. Zevk aldığımız şeylerin çoğu (yürüyüşlere çıkmak, okumak, podcast'ler) çok az maliyetlidir, bu yüzden nadiren kaçırıyormuşuz gibi hissederiz. Nadiren tasarruf oranımızı sorguladığımda, annemle babamın yıllarca yüksek birikimden kazandığı bağımsızlığı düşünüyorum ve çabucak geri dönüyorum. Bağımsızlık en büyük hedefimizdir. Ödeyebileceğinizin altında bir yaşam tarzı sürdürmenin ikincil bir yararı, Jones'lara ayak uydurmanın psikolojik koşu bandından kaçınmaktır.
Ödeyebileceğinizin altında, daha fazlasını istemeden rahatça yaşamak, modern birinci dünyadaki birçok insanın maruz kaldığı muazzam miktarda sosyal baskıyı ortadan kaldırır. Nassim Taleb şöyle açıkladı: "Gerçek başarı, kişinin iç huzuru için aktivitelerini modüle etmek için bazı fare yarışlarından çıkmaktır." Bunu sevdim.

Bağımsızlık kampına o kadar bağlıyız ki kağıt üzerinde pek mantıklı gelmeyen şeyler yaptık. Evimize ipoteksiz sahibiz, bu şimdiye kadar verdiğimiz en kötü finansal karar ama şimdiye kadar verdiğimiz en iyi para kararı. Evimizi aldığımızda ipotek faiz oranları saçma derecede düşüktü. Herhangi bir rasyonel danışman, ucuz paradan yararlanmayı ve hisse senetleri gibi daha yüksek getirili varlıklara ekstra tasarruf yatırımı yapmayı tavsiye eder. Ama amacımız soğukkanlı bir şekilde rasyonel olmak değil; sadece psikolojik olarak mantıklı.

Evimize doğrudan sahip olmaktan aldığım bağımsızlık duygusu, varlıklarımızı ucuz bir ipotekle kullanmaktan elde edeceğim bilinen finansal kazancı çok aşıyor. Aylık ödemeyi ortadan kaldırmak, varlıklarımızın uzun vadeli değerini en üst düzeye çıkarmaktan daha iyi hissettiriyor. Bu beni bağımsız hissettiriyor.

Bu kararı kusurlarına işaret edenlere ya da asla aynısını yapmayacaklara savunmaya çalışmıyorum. Kağıt üzerinde savunmasız. Ama bizim için çalışıyor. Severiz. Önemli olan bu. İyi kararlar her zaman rasyonel değildir. Bir noktada mutlu olmak ile “haklı” olmak arasında seçim yapmak zorundasın.

Machine Translated by Google

Ayrıca, çoğu finansal danışmanın önerdiğinden daha yüksek bir yüzdeyi nakit olarak tutuyoruz - varlıklarımızın yaklaşık %20'si evimizin değerinin dışında. Bu aynı zamanda kağıt üzerinde savunulamaz bir şey ve bunu başkalarına tavsiye etmiyorum. Bu sadece bizim için işe yarayan şey.

Bunu yapıyoruz çünkü nakit bağımsızlığın oksijeni ve - daha da önemlisi - asla sahip olduğumuz hisse senetlerini satmak zorunda kalmak istemiyoruz. Büyük bir masrafla karşı karşıya kalma ve bunu karşılamak için stokları tasfiye etme olasılığının mümkün olduğunca sıfıra yakın olmasını istiyoruz. Belki de diğerlerinden daha düşük bir risk toleransına sahibiz.

Ancak kişisel finans hakkında öğrendiğim her şey bana, istisnasız herkesin eninde sonunda beklemedikleri büyük bir masrafla karşı karşıya kalacağını ve bu harcamaları özellikle beklemedikleri için planlamadıklarını söylüyor.
Mali durumumuzun ayrıntılarını bilen birkaç kişi, “Ne için biriktiriyorsun? Bir ev? Bir tekne? Yeni bir araba?" Hayır, bunların hiçbiri. Eğri topların beklediğimizden daha yaygın olduğu bir dünya için para biriktiriyorum. Bir masrafı karşılamak için hisse senedi satmak zorunda kalmamak, aynı zamanda sahip olduğumuz hisse senetlerinin en uzun süre bileşik olmasına izin verme ihtimalimizi arttırdığımız anlamına gelir. Charlie Munger bunu çok iyi ifade etti: "Birleştirmenin ilk kuralı, onu asla gereksiz yere kesintiye uğratmamaktır."

Ailem yatırım yapmayı nasıl düşünüyor?

Kariyerime stok seçici olarak başladım. O zamanlar yalnızca bireysel hisse senetlerine sahiptik, çoğunlukla Berkshire Hathaway ve Procter & Gamble gibi büyük şirketler, daha küçük hisse senetleriyle karışık, derin değerli yatırımlar olarak değerlendirdim. 20'li yaşlarıma geri dönün ve herhangi bir noktada 25 bireysel hisse senedi tuttum.

Stok seçici olarak nasıl yaptığımı bilmiyorum. Piyasayı yendim mi? Emin değilim. Deneyenlerin çoğu gibi, ben de iyi bir skor tutamadım. Her iki durumda da görüşlerimi değiştirdim ve şimdi sahip olduğumuz her hisse, düşük maliyetli bir endeks fonu.

Machine Translated by Google

İster kendi başınıza ister aktif bir fon yöneticisine paranızı vererek aktif olarak hisse senedi toplamaya karşı değilim. Bazı insanların piyasa ortalamalarından daha iyi performans gösterebileceğini düşünüyorum - bu çok zor ve çoğu insanın düşündüğünden daha zor.

Yatırım konusundaki görüşlerimi özetlemem gerekirse, bu şudur: Her yatırımcı, hedeflerine başarıyla ulaşma olasılığı en yüksek olan bir strateji seçmelidir. Ve bence çoğu yatırımcı için, düşük maliyetli bir endeks fonuna ortalama dolar maliyeti, en yüksek uzun vadeli başarı şansını sağlayacaktır.

Bu, endeks yatırımının her zaman işe yarayacağı anlamına gelmez. Bu herkes için olduğu anlamına gelmez. Ve bu, aktif stok toplamanın başarısızlığa mahkum olduğu anlamına gelmez. Genel olarak, bu endüstri, özellikle aktif yatırıma şiddetle karşı çıkanlar olmak üzere, şu ya da bu tarafa çok fazla yerleşmiş durumda.

Pazarı yenmek zor olmalı; başarı şansı düşük olmalıdır. Olmasalar herkes yapardı, herkes yapsa fırsat olmazdı. Dolayısıyla, piyasayı yenmeye çalışanların çoğunluğunun bunu başaramamasına kimse şaşırmamalı. (İstatistikler, büyük sermayeli aktif yöneticilerin %85'inin 2019'da sona eren on yılda S&P 500'ü geçmediğini gösteriyor.)[71] Piyasayı yenmeye çalışmanın delilik olduğunu düşünen ancak çocuklarını yıldızlara ulaşmaya teşvik eden insanlar tanıyorum. profesyonel sporcu olmaya çalışın. Her birine kendi. Hayat oranları oynamakla ilgilidir ve hepimiz oranları biraz farklı düşünürüz.

Yıllar geçtikçe, sürekli olarak düşük maliyetli bir endeks fonuna on yıllarca para yatırırsak, parayı birleştirmek için yalnız bırakırsak, ailemizin tüm finansal hedeflerini karşılama şansımızın yüksek olacağı görüşüne vardım. Bu görüşün çoğu tutumlu harcama yaşam tarzımızdan geliyor. Tüm hedeflerinizi, piyasadan daha iyi performans göstermeye çalışmaktan kaynaklanan ek riski almak zorunda kalmadan gerçekleştirebiliyorsanız, denemenin bile ne anlamı var? Dünyanın en büyük yatırımcısı olmamayı göze alabilirim ama kötü biri olmayı göze alamam. Bu şekilde düşündüğümde, endeksi satın alma ve bekleme seçimi bizim için hiç de kolay değil. biliyorum herkes yapmaz

Machine Translated by Google

bu mantığa katılıyorum, özellikle işi piyasayı yenmek olan arkadaşlarım. Yaptıklarına saygı duyuyorum. Ama bizim için işe yarayan bu.

ABD ve uluslararası hisse senetlerinin bir kombinasyonu olan bu endeks fonlarına her maaş çekinden para yatırıyoruz. Belirlenmiş bir hedef yok - sadece harcadıktan sonra kalan şey. Aynı fondaki emeklilik hesaplarını maksimuma çıkarıyor ve çocuklarımızın 529 üniversite tasarruf planına katkıda bulunuyoruz.

Ve bununla ilgili. Etkili olarak tüm net değerimiz bir ev, bir çek hesabı ve bazı Vanguard endeks fonlarıdır.

Bizim için bundan daha karmaşık olmasına gerek yok. basit severim. Derinlemesine sahip olduğum yatırım inançlarından biri, yatırım çabası ile yatırım sonuçları arasında çok az korelasyon olduğudur. Bunun nedeni, dünyanın kuyruklar tarafından yönlendirilmesidir - birkaç değişken getirilerin çoğunu oluşturur. Yatırım yapmak için ne kadar uğraşırsanız uğraşın, stratejinizde iğneyi hareket ettiren iki veya üç şeyi kaçırırsanız, başarılı olamazsınız.
Tersi doğrudur. Basit yatırım stratejileri, o stratejinin başarısı için önemli olan birkaç şeyi yakaladıkları sürece harika çalışabilir. Yatırım stratejim, doğru sektörü seçmeye veya bir sonraki durgunluğu zamanlamaya dayanmıyor. Küresel ekonominin önümüzdeki birkaç on yıl içinde değer yaratacağına dair yüksek tasarruf oranına, sabra ve iyimserliğe dayanıyor. Neredeyse tüm yatırım çabamı bu üç şeyi, özellikle de kontrol edebildiğim ilk ikisini düşünerek harcıyorum.

Geçmişte yatırım stratejimi değiştirdim. Bu yüzden elbette gelecekte değiştirme şansım var.

Nasıl tasarruf edersek veya yatırım yaparsak yapalım, her zaman bağımsızlık hedefimize sahip olacağımızdan ve geceleri iyi uyumak için her zaman en üst düzeye çıkaran her şeyi yapacağımızdan eminim.

Bunun nihai hedef olduğunu düşünüyoruz; para psikolojisinin ustalığı.

Ama her birine kendi. Kimse deli değil.

Machine Translated by Google

POSTSCRIPT:
A Brief History of Why the U.S. Consumer Thinks the Way They Do

Modern tüketicinin psikolojisini anlamak ve bundan sonra nereye gideceklerini kavramak için, bu noktaya nasıl geldiklerini bilmek zorundasınız.

Hepimiz buraya nasıl geldik.

1945'te uyuyakalmış ve 2020'de uyanmış olsaydınız, etrafınızdaki dünyayı tanıyamazsınız.

Bu dönemde gerçekleşen ekonomik büyüme miktarı neredeyse eşi benzeri görülmemiştir. New York ve San Francisco'daki zenginlik seviyesini görseydiniz, şok olurdunuz. Bunu Detroit'in yoksulluğuyla karşılaştırırsanız, şoke olursunuz. Evlerin, üniversite harçlığının ve sağlık hizmetlerinin fiyatını görseydiniz, şok olurdunuz. Ortalama Amerikalıların genel olarak tasarruf ve harcama hakkında ne düşündüklerini görseydiniz, şoke olurdunuz. Ve tüm bunların nasıl olduğuna dair makul bir anlatı düşünmeye çalışırsanız, tahminimce tamamen yanılıyorsunuz. Çünkü sezgisel değil ve öngörülebilir değildi.

İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesinden bu yana Amerika'da olanlar, Amerikan tüketicisinin hikayesidir. Nedenini açıklamaya yardımcı olan bir hikaye

Machine Translated by Google

insanlar parayı bugün olduğu gibi düşünürler.

Kısa hikaye şudur: İşler çok belirsizdi, sonra çok iyiydi, sonra oldukça kötü, sonra gerçekten iyi, sonra gerçekten kötü ve şimdi buradayız. Ve bence, tüm bu olayları birbirine bağlayan bir anlatı var. Detaylı bir hesap değil. Ama işlerin nasıl birbirine uyduğuna dair bir hikaye.

Bu, büyük olayları birbirine bağlama girişimi olduğundan, bu dönemde neler olduğuna dair birçok ayrıntıyı dışarıda bırakıyor. Neyi kaçırdığımı işaret eden herkesle aynı fikirdeyim. Buradaki amaç her oyunu anlatmak değil; bir oyunun diğerini nasıl etkilediğine bakmaktır.

İşte modern tüketicinin buraya nasıl geldiği.

–

1. Ağustos 1945. İkinci Dünya Savaşı sona erdi.

Japonya'nın teslim olması “Amerikan Tarihinin En Mutlu Günü”ydü.
New York Times yazdı.

Ama "Tarih birbiri ardına lanet olası şeylerdir" diye bir söz var.

Savaşın sona ermesinin sevinci, “Şimdi ne olacak?” sorusuyla kısa sürede karşılandı.

On altı milyon Amerikalı -nüfusun %11'i- savaşta görev yaptı. Sonunda yaklaşık sekiz milyon denizaşırıydı. Ortalama yaşları 23'tü. 18 ay içinde 1,5 milyonu hariç hepsi evde ve üniformasız olacaktı.

Ve sonra ne?

Bundan sonra ne yapacaklardı?

Nerede çalışacaklardı?

Nerede yaşayacaklardı?

Bunlar iki nedenden dolayı günün en önemli sorularıydı.
Bir, kimse cevapları bilmiyordu. İkincisi, eğer hızlı bir şekilde cevaplanamazlarsa, birçok ekonomistin gözünde en olası senaryo, ekonominin Büyük Buhran'ın derinliklerine geri kaymasıydı.

Savaş sırasında üç kuvvet birikmişti:

Machine Translated by Google

Neredeyse tüm üretim kapasitesi savaş malzemeleri inşa etmeye kaydırıldığından, konut inşaatı durma noktasına geldi. 1943'te ayda 12.000'den az ev inşa edildi, bu bir Amerikan şehri başına bir yeni eve eşdeğer. Geri dönen askerler ciddi bir konut sıkıntısı ile karşı karşıya kaldı.

Savaş sırasında yaratılan belirli işler -gemiler, tanklar ve uçaklar inşa etmek- ondan sonra birdenbire gerekli olmadı ve özel işlerde nadiren görülen bir hız ve büyüklükte durdu. Askerlerin nerede çalışacağı belli değildi.

Evlilik oranı savaş sırasında ve savaştan hemen sonra arttı. Askerler annelerinin bodrumuna dönmek istemediler. Hemen kendi evlerinde, iyi bir işte bir aile kurmak istiyorlardı.

Bu, politika yapıcıları endişelendiriyor, özellikle Büyük Buhran henüz beş yıl önce sona ermiş olan yakın bir anı olduğu için.

1946'da Ekonomik Danışmanlar Konseyi, Başkan Truman'a "önümüzdeki bir ila dört yıl içinde tam ölçekli bir depresyon" uyarısında bulunan bir rapor verdi.

Truman ile bir toplantıyı özetleyen ayrı bir 1947 notunda yazdılar:

Durgunluk güçlerinin kontrolden çıkma tehlikesiyle karşı karşıya olup olmayacağı konusunda zeminimizden çok emin olmamız gereken bir tür durgunluk döneminde olabiliriz... depresyon koşullarına aşağı doğru bir sarmal tehlikesini arttırır.

Bu korku, en büyük ekonomilerden ikisi olan Avrupa ve Japonya'nın insani krizlerle uğraşırken harabeye döndüğü için, ihracata büyüme için hemen güvenilemeyeceği gerçeğiyle daha da şiddetlendi. Ve Amerika, doğrudan hükümet teşviklerini sınırlayarak, her zamankinden daha fazla borca gömüldü.

Bu yüzden bir şeyler yaptık.

Machine Translated by Google

2. Düşük faiz oranları ve Amerika'nın kasıtlı doğuşu tüketici.

Savaştan sonra ekonomiyi ayakta tutmak için yaptığımız ilk şey faiz oranlarını düşük tutmak oldu. Bu kolay bir karar değildi, çünkü askerler eve kıyafetten arabaya kadar her şeyin kıtlığıyla geldiğinde, enflasyon geçici olarak çift haneli rakamlara indi.

Federal Rezerv 1951'den önce siyasi olarak bağımsız değildi.[72] Başkan ve Fed politikayı koordine edebilirdi. 1942'de Fed, savaşın finansmanına yardımcı olmak için kısa vadeli faiz oranlarını %0,38'de tutacağını açıkladı. Faiz oranları önümüzdeki yedi yıl boyunca tek bir baz puan bile değişmedi. Üç aylık Hazine getirileri 1950'lerin ortalarına kadar %2'nin altında kaldı.

Faizleri düşük tutmanın açık nedeni, savaşa harcadığımız 6 trilyon dolara eşdeğer finansman maliyetini düşük tutmaktı.

Ancak düşük oranlar, geri dönen tüm GI'ler için başka bir şey yaptı. Ev, araba, alet ve oyuncak satın almak için borçlanmayı gerçekten ucuza yaptı.

Bu, paranoyak bir politika yapıcının bakış açısından harikaydı.
Tüketim, II. Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda açık bir ekonomik strateji haline geldi.

Savaşı finanse etmek için tasarruf ve tasarrufu teşvik eden bir dönem, hızla harcamaları aktif olarak teşvik eden bir döneme dönüştü. Princeton tarihçisi Sheldon Garon şöyle yazıyor:

1945'ten sonra Amerika, Avrupa ve Doğu Asya'daki tasarruf teşvik modellerinden yeniden ayrıldı... Politikacılar, işadamları ve işçi liderleri, Amerikalıları ekonomik büyümeyi teşvik etmek için harcama yapmaya teşvik etti.[73]

Bu baskıyı iki şey besledi.

Biri, eşi görülmemiş ipotek fırsatları sunan GI Bill'di. On altı milyon gazi, genellikle peşinatsız, ilk yıl faizsiz ve aylık ipotek ödemelerinin bir kiradan daha düşük olabileceği kadar düşük sabit oranlarla bir ev satın alabilirdi.

İkincisi, Buhran dönemi düzenlemelerinin gevşetilmesiyle mümkün olan bir tüketici kredisi patlamasıydı. İlk kredi kartı 1950 yılında tanıtıldı. Mağaza kredisi, taksitli kredi, bireysel krediler,

Machine Translated by Google

maaş günü kredileri - her şey uçtu. Kredi kartları da dahil olmak üzere tüm borçların faizi o zamanlar vergiden düşülebilirdi.

Tadı lezzetliydi. O yüzden çok yedik. Basit bir tabloda basit bir hikaye:

Year	Total US Household Debt
1945	$29.4 billion
1955	$125.7 billion
1965	$331.2 billion

1950'lerde hane halkı borcu, 2000'lerin borç savurganlığına göre 1,5 kat daha hızlı büyüdü.

3. Bir kredi patlaması ve 1930'ların gizli bir üretkenlik patlaması tarafından beslenen malzemeye yönelik bastırılmış talep, ekonomik bir patlamaya yol açtı.

1930'lar Amerikan tarihinin en zor ekonomik on yılıydı.
Ancak fark edilmesi yirmi yıl süren bir gümüş astar vardı: Zorunlu olarak, Büyük Buhran becerikliliği, üretkenliği ve yeniliği güçlendirdi.

Machine Translated by Google

30'lardaki verimlilik patlamasına o kadar dikkat etmedik çünkü herkes ekonominin ne kadar kötü olduğuna odaklanmıştı.
40'larda buna dikkat etmedik çünkü herkes savaşa odaklanmıştı.

Sonra 1950'ler geldi ve aniden fark ettik, "Vay canına, harika yeni icatlarımız var. Ve onları yapmakta gerçekten iyiyiz."

Aletler, arabalar, telefonlar, klima, elektrik.

Savaş sırasında birçok ev eşyası satın almak neredeyse imkansızdı, çünkü fabrikalar silah ve gemi yapmaya dönüştürüldü. Bu, savaş sona erdikten sonra askerler için bastırılmış talep yarattı.
Evli, hayata devam etmeye hevesli ve yeni ucuz tüketici kredisi ile cesaretlenmiş olarak, ülkenin yaptığı gibi bir satın alma çılgınlığına gittiler.
hiç görmedim.

Frederick Lewis Allen, The Big Change adlı kitabında şöyle yazıyor:

Bu savaş sonrası yıllarda çiftçi yeni bir traktör, bir mısır toplayıcı, bir elektrikli sağım makinesi satın aldı; aslında o ve komşuları, ortak kullanımları için korkunç bir dizi tarım makinesini bir araya getirdiler. Çiftçinin karısı, her zaman özlemini duyduğu ve Büyük Buhran sırasında asla karşılayamadığı parlak beyaz elektrikli buzdolabına, modern bir çamaşır makinesine ve bir derin dondurucu ünitesine sahipti. Banliyö ailesi bir bulaşık makinesi kurdu ve elektrikli bir çim biçme makinesine yatırım yaptı. Şehir ailesi bir çamaşırhanenin müşterisi oldu ve oturma odası için bir televizyon seti aldı. Kocanın ofisi klimalıydı.

Ve böylece sonsuza kadar.

Bu dalgalanmanın ne kadar büyük olduğunu abartmak zor.

1942'den 1945'e kadar ticari araba ve kamyon üretimi fiilen durdu. Ardından 1945'ten 1949'a 21 milyon araba satıldı. 1955'e kadar 37 milyon daha satıldı.

1940'tan 1945'e kadar iki milyonun biraz altında ev inşa edildi. Daha sonra 1945'ten 1950'ye yedi milyon ev inşa edildi. 1955'e kadar sekiz milyon daha inşa edildi.

Malzemeler için bastırılmış talep ve yeni keşfedilen malzeme yapma yeteneğimiz, geri dönen GI'leri tekrar işe koyan işleri yarattı. Ve onlar da iyi işlerdi. Bunu tüketici kredisiyle karıştırın ve Amerika'nın harcama kapasitesi patladı.

Machine Translated by Google

Federal Rezerv 1951'de Başkan Truman'a şunları yazmıştı: "1950'ye gelindiğinde, konut inşaatıyla birlikte toplam tüketici harcamaları yaklaşık 203 milyar dolar ya da 1944 seviyesinin yaklaşık yüzde 40 üzerindeydi."[74] Sorunun cevabı, "Bütün bu askerler savaştan sonra ne yapacak?" artık belliydi. İşlerinden kazandıkları parayla yeni şeyler yaparak, daha da fazla şey satın almak için ödünç alınan ucuz parayla yardım edeceklerdi.

4. Kazanımlar her zamankinden daha eşit paylaşılıyor.

1950'lerde ekonominin belirleyici özelliği, ülkenin yoksulları daha az yoksullaştırarak zenginleşmesiydi.

Ortalama ücretler 1940'tan 1948'e iki katına çıktı, ardından 1963'te tekrar iki katına çıktı.

Ve bu kazanımlar, onlarca yıl önce geride bırakılanlara odaklandı. Zengin ve fakir arasındaki uçurum olağanüstü bir oranda daraldı.

Lewis Allen 1955'te şunları yazdı:

Ekonomik yarışta hali vakti yerinde olanların muazzam liderliği önemli ölçüde azaldı.

Bir grup olarak en iyisini yapanlar sanayi işçileridir - eskiden 2.500 dolar ile geçinen ve şimdi 4.500 dolar alan bir çelik işçisinin ailesi ya da eskiden 3.000 doları olan ve şimdi yüksek vasıflı takım tezgahı operatörünün ailesi gibi insanlar. yıllık 5.500 $ veya daha fazla.

En üstteki yüzde birlik kesime gelince, gerçekten de kabaca 16.000 dolar ve üzeri grup olarak sınıflandırabileceğimiz, gerçekten hali vakti yerinde ve zenginler, vergilerden sonra toplam milli gelir içindeki payları 1945'te azalmıştı. yüzde 13'ten yüzde 7'ye.

Bu kısa vadeli bir eğilim değildi. Ücretlilerin en alttaki %20'lik kesiminin reel geliri, 1950'den 1980'e kadar, en tepedeki %5'le neredeyse aynı miktarda arttı.

Eşitlik ücretlerin ötesine geçti.

Machine Translated by Google

Kadınlar rekor sayıda ev dışında iş sahibi oldular. İşgücüne katılım oranları savaştan sonra %31 iken 1955'te %37'ye ve 1965'te %40'a yükseldi.

Azınlıklar da kazandı. 1945'teki göreve başlama töreninden sonra Eleanor Roosevelt, kendisine şunları söyleyen bir Afrikalı-Amerikalı muhabir hakkında şunları yazdı:

On iki yılın ne yaptığının farkında mısın? 1933 resepsiyonunda bir dizi renkli insan bugün olduğu gibi çizgiyi aşmış ve diğerleriyle karışmış olsaydı, ülkedeki her gazete bunu rapor ederdi. Haber olduğunu bile düşünmüyoruz ve hiçbirimiz bundan bahsetmeyeceğiz.

Kadınlar ve azınlık hakları bugün olduklarından çok daha küçüktü. Ancak 40'ların sonunda ve 50'lerde eşitlik yönünde kaydedilen ilerleme olağanüstüydü.

Sınıfların eşitlenmesi, yaşam tarzlarının eşitlenmesi anlamına geliyordu. Normal insanlar Chevy'leri sürdü. Zengin insanlar Cadillac kullanıyordu. Televizyon ve radyo, sınıftan bağımsız olarak insanların zevk aldığı eğlence ve kültürü eşitledi. Posta siparişi katalogları, nerede yaşarlarsa yaşasınlar, insanların giydiği giysilerle satın aldıkları malları eşitledi. Harper's Magazine 1957'de şunları kaydetti:

Zengin adam, fakir adamla aynı sigarayı içer, aynı jiletle tıraş olur, aynı tür telefon, elektrikli süpürge, radyo ve televizyon kullanır, evinde aynı tür aydınlatma ve ısıtma ekipmanı vardır. , ve benzeri süresiz olarak. Onun otomobili ile zavallı adamın otomobili arasındaki farklar önemsizdir.

Esasen benzer motorlara, benzer donanımlara sahipler. Yüzyılın ilk yıllarında bir otomobil hiyerarşisi vardı.

Paul Graham, 2016'da, kültürü eşitlemek için yalnızca üç TV kanalının olması kadar basit bir şeyin ne yaptığını yazdı:

Şimdi hayal etmesi zor, ama her gece on milyonlarca aile yan komşuları olarak aynı programı aynı anda izleyerek televizyonlarının önünde oturuyordu. Şimdi Super Bowl'da olan şey eskiden her gece oluyordu. Kelimenin tam anlamıyla uyum içindeydik.[75]

Machine Translated by Google

Bu önemliydi. İnsanlar refahlarını yaşıtlarına göre ölçerler. Ve 1945-1980 döneminin çoğu için, insanların kendilerini kıyaslayacakları akran gibi görünen birçok şeyi vardı. Pek çok insan -çoğu insan- etraflarındakilerle ya eşit ya da en azından anlaşılabilir bir hayat yaşadı. İnsanların gelirleri kadar hayatlarının da eşitlendiği fikri, geri döneceğimiz bu hikayenin önemli bir noktasıdır.

5. Borç muazzam bir şekilde arttı. Ama gelirler de öyleydi, bu yüzden etkisi çok büyük değildi.

Yeni tüketim kültürü, yeni borç ürünleri ve hükümet programları tarafından sübvanse edilen ve Federal Rezerv tarafından düşük tutulan faiz oranlarının birleşimi nedeniyle hane halkı borcu 1947'den 1957'ye beş kat arttı.

Ancak bu dönemde gelir artışı o kadar güçlüydü ki haneler üzerindeki etkisi şiddetli değildi. Ve hane halkı borcu savaştan sonra başlamak için çok düşüktü.

Büyük Buhran, çoğunu sildi ve savaş sırasında hane halkı harcamaları o kadar kısıldı ki, borç birikimi kısıtlandı. Bu nedenle, 1947-1957 yılları arasında hanehalkı borç-gelirindeki büyüme yönetilebilirdi.

Bugün hanehalkı borcunun gelire oranı %100'ün biraz üzerinde. 1950'lerde, 1960'larda ve 1970'lerde yükseldikten sonra bile %60'ın altında kaldı.

Bu borç patlamasının çoğunu sürmek, ev sahipliğinde bir artış oldu.

1900 yılında ev sahibi olma oranı %47 idi. Önümüzdeki kırk yıl boyunca orada kaldı. Daha sonra, 1945'te %53'e ve 1970'de %62'ye ulaştı. Nüfusun önemli bir kısmı, önceki nesillerin erişemeyeceği, erişemeyeceği borçları kullanıyordu. Ve çoğunlukla onunla iyiydiler.

David Halberstam, Elliler adlı kitabında şöyle yazıyor:

Kendilerine ve geleceklerine, daha zor zamanlarda büyüyenlerin çarpıcı bulduğu şekilde güveniyorlardı. Ebeveynleri gibi borçtan korkmuyorlardı... Ebeveynlerinden sadece ne kadar kazandıkları ve neye sahip olduklarıyla değil, geleceğin çoktan geldiğine olan inançlarıyla da farklıydılar. Ailelerinin ilk ev sahipleri olarak evlerine yeni bir heyecan ve gurur getirdiler.

Machine Translated by Google

Başka zamanlarda genç çiftler, ilk bebekleri için kıyafet satın alırken bu tür duyguları sergilemiş olabilirler. Sanki bir eve sahip olma başarısının kendisi, o kadar büyük bir atılımı yansıtıyordu ki, hiçbir şey satın almak için çok iyi değildi.

Giderek daha önemli hale geleceğinden, şimdi birkaç şeyi birbirine bağlamak için iyi bir zaman:

Amerika patlıyor.

Daha önce hiç olmadığı kadar birlikte patlıyor.

O zamanlar çok da önemli olmayan bir borç patlaması yaşıyor çünkü gelire göre hala düşük ve borcun korkutucu bir şey olmadığına dair kültürel bir kabul var.

6. İşler çatırdamaya başlar.

1973, ekonominin yeni bir yolda yürüdüğünün netleştiği ilk yıl oldu.

O yıl başlayan durgunluk, işsizliği 1930'lardan bu yana en yüksek seviyeye çıkardı.

Enflasyon fırladı. Ancak savaş sonrası yükselişlerin aksine, yüksek kaldı.

Kısa vadeli faiz oranları, on yıl önceki %2,5'ten 1973'te %8'e ulaştı.

Ve bunların hepsini Vietnam, ayaklanmalar ve Martin Luther King suikastları ile John ve Bobby Kennedy arasında ne kadar çok korku olduğu bağlamında ele almalısınız.

Karanlık oldu.

Amerika, savaştan sonraki yirmi yılda dünya ekonomisine egemen oldu. En büyük ülkelerin birçoğunun üretim kapasitesi bombalanarak enkaz haline getirildi. Ancak 1970'lerin ortaya çıkmasıyla bu değişti. Japonya patlıyordu. Çin ekonomisi dışa açılıyordu. Ortadoğu petrol kaslarını esnetiyordu.

Machine Translated by Google

Şanslı ekonomik avantajlar ve Büyük Nesil tarafından paylaşılan - Buhran tarafından sertleştirilen ve savaştan sistematik işbirliğine dayanan bir kültür kombinasyonu, Baby Boomers'ın yaşı gelmeye başladığında değişti. Neyin normal olduğuna dair farklı bir görüşe sahip olan yeni nesil, aynı zamanda önceki yirmi yılın ekonomik arka rüzgarlarının çoğu da sona erdi.

Finansta her şey beklentiler bağlamında veridir. Geçen yüzyılın en büyük değişimlerinden biri, ekonomik rüzgarların farklı, düzensiz bir yönde esmeye başladığı, ancak insanların beklentilerinin hala savaş sonrası bir eşitlik kültürüne dayandığı zaman oldu. Öyle olmasına rağmen, mutlaka gelir eşitliği değil. Ancak yaşam tarzı ve tüketim beklentilerinde eşitlik; yüzde 50'lik bir gelir elde eden birinin, yüzde 80'lik veya yüzde 90'lık bir gelire sahip birinden önemli ölçüde farklı bir hayat yaşamaması gerektiği fikri. Ve 99. yüzdelik dilimdeki birinin daha iyi bir hayat yaşadığını, ancak yine de 50. yüzdelik dilimdeki birinin anlayabileceği bir hayat yaşadığını. Amerika 1945-1980 döneminin büyük bölümünde böyle çalıştı. Bunun ahlaki olarak doğru veya yanlış olduğunu düşünmeniz önemli değil. Sadece olmuş olması önemli.

Beklentiler her zaman gerçeklerden daha yavaş hareket eder. 1970'lerin başından 2000'lerin başına kadarki yılların ekonomik gerçekleri, büyümenin devam etmesi, ancak daha dengesiz hale gelmesiydi, ancak insanların yaşam tarzlarının yaşıtlarına kıyasla nasıl olması gerektiğine dair beklentileri değişmedi.

7. Patlama devam ediyor, ancak öncekinden farklı.

Ronald Reagan'ın 1984 tarihli “Morning in America” reklamı şöyle diyordu:

Amerika'da yine sabah oldu. Bugün ülkemizin tarihinde hiç olmadığı kadar çok kadın ve erkek işe gidecek. Faiz oranlarının 1980'deki rekor seviyelerin yaklaşık yarısı ile bugün yaklaşık 2.000 aile, son dört yılda hiç olmadığı kadar fazla yeni ev alacak.
Bu öğleden sonra 6.500 genç erkek ve kadın evlenecek ve enflasyon sadece dört yıl öncesine göre yarı yarıya daha az olacak ve geleceğe güvenle bakabilecekler.

Bu abartı değildi. GSYİH büyümesi 1950'lerden bu yana en yüksek seviyedeydi. 1989'da altı milyon daha az işsiz vardı

Machine Translated by Google

Amerikalılar yedi yıl önce olduğundan daha fazla. S&P 500, 1982 ile 1990 arasında neredeyse dört kat arttı. 1990'lardaki toplam reel GSYİH büyümesi, kabaca 1950'lerdekine eşitti - %40'a karşı %42.

Başkan Clinton, 2000 yılında yaptığı Birliğin Durumu konuşmasında övündü:

Yeni yüzyıla 20 milyondan fazla yeni iş ile başlıyoruz; 30 yılı aşkın süredir en hızlı ekonomik büyüme; son 30 yılın en düşük işsizlik oranları; 20 yılın en düşük yoksulluk oranları; kayıtlardaki en düşük Afrikalı-Amerikalı ve İspanyol işsizlik oranları; 42 yıl aradan sonra ilk defa arka arkaya fazlalar; ve gelecek ay Amerika, tüm tarihimizdeki en uzun ekonomik büyüme dönemine ulaşacak. Yeni bir ekonomi kurduk.

Son cümlesi önemliydi. Yeni bir ekonomiydi. 1945–1973 döneminin ekonomisi ile 1982–2000 döneminin ekonomisi arasındaki en büyük fark, aynı miktarda büyümenin tamamen farklı ceplere girmesiydi.

Muhtemelen bu sayıları duymuşsunuzdur, ancak yeniden ele almaya değer.
Atlantik yazıyor:

1993 ve 2012 arasında, en tepedeki yüzde 1'lik kesim gelirlerinin yüzde 86,1 arttığını, en alttaki yüzde 99'luk kesim ise sadece yüzde 6,6'lık bir büyüme gördü.

2011 yılında Joseph Stiglitz:

En tepedeki yüzde 1, son on yılda gelirlerinin yüzde 18 arttığını görürken, ortadakiler aslında gelirlerinin düştüğünü gördü. Sadece lise diplomasına sahip erkekler için, düşüş hızlı oldu - yalnızca son çeyrek yüzyılda yüzde 12.

Sonrasında meydana gelen düzleşmenin neredeyse tam tersiydi.
savaş.

Bunun neden olduğu, ekonomideki en nahoş tartışmalardan biridir ve yalnızca bu konuda ne yapmamız gerektiği konusundaki tartışmanın zirvesindedir. Bu tartışmanın amacı için şanslı, ikisi de önemli değil.

Machine Translated by Google

Önemli olan tek şey, keskin eşitsizliğin son 35 yılda bir güç haline gelmesi ve kültürel olarak Amerikalıların 2. ve bu yaşam tarzını finanse etmek için borç almanın kabul edilebilir olduğunu.

8. Büyük esneme.

Küçük bir grup Amerikalı arasında artan gelirler, bu grubun yaşam tarzından kopmasına neden oldu.

Daha büyük evler, daha güzel arabalar satın aldılar, pahalı okullara gittiler ve süslü tatiller yaptılar.

Ve herkes izliyordu - 80'lerde ve 90'larda Madison Avenue ve ondan sonra internet tarafından desteklendi.

Yasal olarak zengin Amerikalıların küçük bir bölümünün yaşam tarzları, gelirleri artmayan Amerikalıların çoğunluğunun isteklerini şişirdi.

1950'lerden 1970'lere kadar uzanan bir eşitlik ve beraberlik kültürü, masum bir şekilde Jones'lara ayak uydurma etkisine dönüşüyor.

Şimdi sorunu görebilirsiniz.

Yılda 900.000 dolar kazanan bir yatırım bankacısı olan Joe, iki Mercedes ile 4.000 metrekarelik bir ev satın alır ve üç çocuğunu Pepperdine'e gönderir. Bunu karşılayabilir.

Yılda 80.000 dolar kazanan bir banka şubesi müdürü olan Peter, Joe'yu görüyor ve bilinçaltında benzer bir yaşam tarzı yaşama hakkı olduğunu hissediyor, çünkü Peter'ın ebeveynleri, farklı olsalar bile Amerikalıların yaşam tarzlarının o kadar da farklı olmadığına inanıyor ve ona aşıladılar. Meslekler. Ailesi kendi döneminde haklıydı, çünkü gelirler sıkı bir dağılıma girdi. Ama o zamandı. Peter farklı bir dünyada yaşıyor. Ancak, gerçekler değişse bile, beklentileri ebeveynlerinden çok fazla değişmedi.

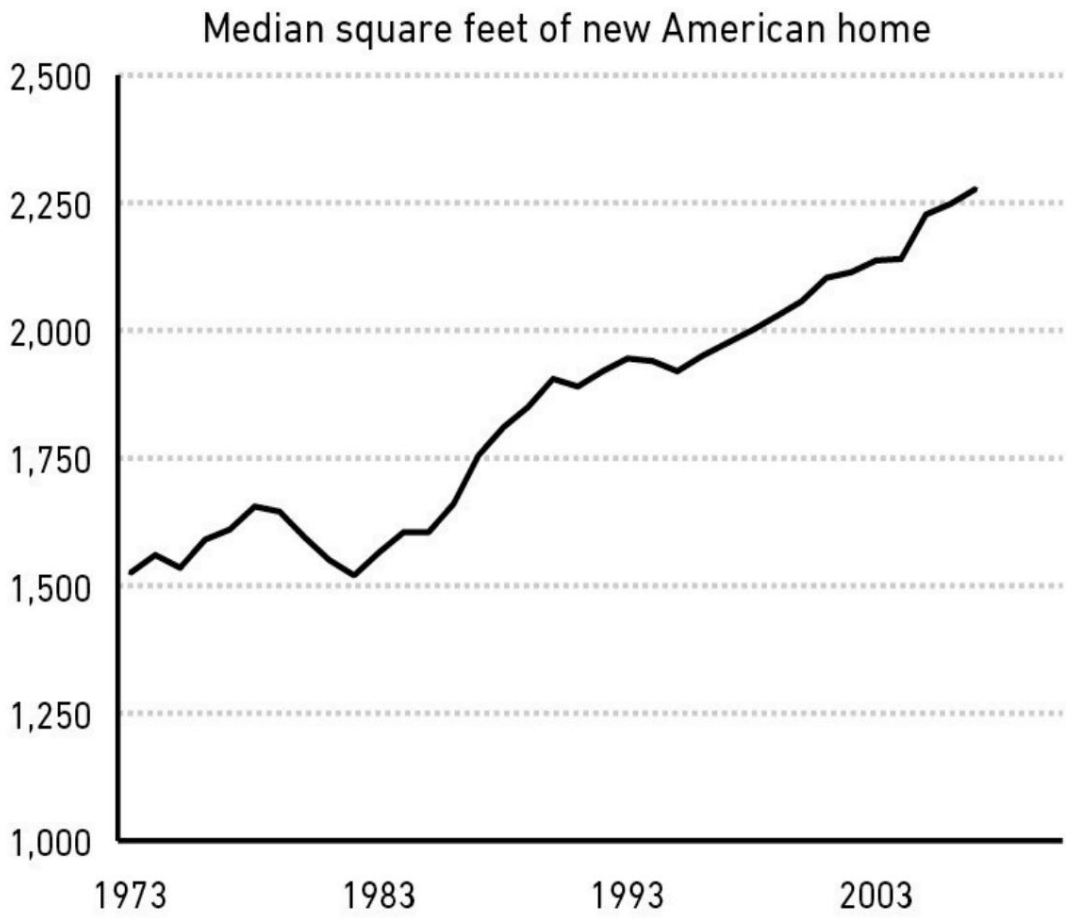
Peki Peter ne yapıyor?

Büyük bir ipotek alır. 45 bin dolar kredi kartı borcu var.
İki araba kiralıyor. Çocukları ağır öğrenci kredileriyle mezun olacak.
Joe'nun alabileceği şeyleri karşılayamaz, ancak aynı yaşam tarzı için esnemeye zorlanır. Bu büyük bir gerginlik.

Machine Translated by Google

Bu 1930'larda birine mantıksız gelebilirdi. Ama savaşın sona ermesinden bu yana 75 yılımızı hane borcunun kültürel olarak kabul edilmesini teşvik ederek geçirdik.

Medyan ücretlerin sabit olduğu bir dönemde, medyan yeni Amerikan evi %50 daha fazla büyüdü.



Ortalama yeni bir Amerikan evinde artık sakinlerden daha fazla banyo var. Neredeyse yarısında dört veya daha fazla yatak odası var, bu oran 1983'te %18'di.

Enflasyona göre ayarlanmış ortalama otomobil kredisi, 1975 ile 2003 arasında iki katından fazla artarak 12.300 dolardan 27.900 dolara çıktı.

Ve üniversite masraflarına ve öğrenci kredilerine ne olduğunu biliyorsun.

Hanehalkı borcunun gelire oranı 1963'ten 1973'e kadar sabit kaldı. Sonra tırmandı, tırmandı ve 1973'te yaklaşık %60'tan 2007'de %130'un üzerine çıktı.

Machine Translated by Google

Faiz oranları 1980'lerin başından 2020'ye kadar düşerken bile, borç servisi ödemelerine giden gelir yüzdesi yükseldi. Ve alt gelir gruplarına doğru eğildi. Borç ve kira ödemelerine giden gelirin payı, en yüksek gelir gruplarında (en büyük gelir kazancına sahip olanlar) %8'in biraz üzerinde, ancak %50'nin altındakiler için %21'in üzerindedir.

Artan bu borç ile 1950'ler ve 60'larda meydana gelen borç artışı arasındaki fark, son sıçramanın yüksek bir tabandan başlamasıdır.

Ekonomist Hyman Minsky, borç krizlerinin başlangıcını şöyle anlattı: İnsanların hizmet edebileceklerinden daha fazla borç aldıkları an. Bu çirkin, acı verici bir an. Bu, Wile E. Coyote'un aşağı bakıp, sıçtığını fark edip hızla düşmesi gibi.

Tabii ki, 2008'de olan şey buydu.

9. Bir paradigma bir kez yerleştiğinde onu tersine çevirmek çok zordur.

2008'den sonra çok fazla borç döküldü. Sonra faizler düştü. Hanehalkı borç ödemeleri gelir yüzdesi olarak şimdi 35 yılın en düşük seviyelerinde.

Ancak 2008'e verilen tepki, olması gerektiği gibi, bizi buraya getiren eğilimlerin bazılarını devam ettirdi.

Niceliksel genişleme hem ekonomik çöküşü önledi hem de varlık fiyatlarını artırdı; bu, onlara sahip olanlar -çoğunlukla zengin insanlar için bir nimet.

Fed, 2008'de şirket borcunu durdurdu. Bu, o borca sahip olanlara, çoğunlukla zengin insanlara yardımcı oldu.

Son 20 yılda vergi indirimleri ağırlıklı olarak daha yüksek gelirlilere gitti. Daha yüksek gelire sahip insanlar çocuklarını en iyi üniversitelere gönderiyor. Bu çocuklar daha yüksek gelirler elde etmeye ve Fed tarafından durdurulacak kurumsal borçlara, çeşitli hükümet politikalarıyla desteklenecek hisse senetlerine ve böylece yatırım yapmaya devam edebilirler.
üzerinde.

Bunların hiçbiri kendi başına sorun değildir, bu yüzden yerinde kalırlar.

Ama 1980'lerin başından beri olan daha büyük şeyin belirtileri var: Ekonomi, bazı insanlar için diğerlerinden daha iyi çalışıyor. Başarı eskisi kadar meritokratik değil ve ne zaman

Machine Translated by Google

başarı verilir, öncekinden daha yüksek kazançlarla ödüllendirilir
çağlar.

Bunun ahlaki olarak doğru veya yanlış olduğunu düşünmek zorunda değilsiniz.

Ve yine, bu hikayede bunun neden olduğu önemli değil.

Önemli olan bunun gerçekleşmiş olması ve ekonominin insanların savaştan sonra belirlenen beklentilerinden uzaklaşmasına neden oldu: Komşularınızın komşularınızın ve yolun birkaç kilometre aşağısında bir yaşam tarzının yaşadığı, sistematik eşitsizliğin olmadığı geniş bir orta sınıf var. seninkine çok benzeyen hayat.

Bu beklentilerin gerçeklikten uzaklaştıktan sonra 35 yıl boyunca takılıp kalmasının bir nedeni, geçerli olduklarında pek çok insan için çok iyi hissetmeleridir. O kadar iyi bir şeyi - ya da en azından o kadar iyi olduğu izlenimini - bırakmak kolay değil.

O yüzden insanlar peşini bırakmadı. Geri istiyorlar.

10. Çay Partisi, Wall Street'i İşgal Et, Brexit ve Donald Trump'ın her biri, "Sürüyü durdurun, inmek istiyorum" diye bağıran bir grubu temsil ediyor.

Bağırmalarının detayları farklı, ama hepsi - en azından kısmen - çünkü her şey onlar için çalışmıyor, savaş sonrası şeylerin kabaca herkes için aynı şekilde çalışması gerektiği beklentisi bağlamında.

Trump'ın yükselişini yalnızca gelir eşitsizliğine bağlayarak alay edebilirsiniz. Ve yapmalısın. Bu şeyler her zaman derin karmaşıklık katmanlarıdır. Ancak bu, insanları “Beklediğim dünyada yaşamıyorum” diye düşünmeye iten şeyin önemli bir parçası. Bu beni sinirlendiriyor. Bu yüzden boşver. Ve seni sikeyim! Tamamen farklı bir şey için savaşacağım çünkü bu - her ne ise - işe yaramıyor.”

Bu zihniyeti alın ve insanların diğer insanların nasıl yaşadıklarının her zamankinden daha fazla farkında olduğu Facebook, Instagram ve kablolu haberlerin gücüne yükseltin. Ateşte benzin var. Benedict Evans, "İnternet insanları yeni bakış açılarıyla ne kadar çok tanıştırırsa, insanlar farklı görüşlerin var olduğuna o kadar öfkelenirler" diyor. Bu, hem sonuçların gerçek aralığının daha düşük olması hem de diğer insanların ne düşündüklerini ve nasıl yaşadıklarını görmek ve öğrenmek o kadar kolay olmadığı için, ekonomik görüşlerin aralığının daha küçük olduğu savaş sonrası ekonomiden büyük bir değişim.

Machine Translated by Google

Ben kötümser değilim. Ekonomi, döngülerin hikayesidir. İşler gelir, işler gider.

İşsizlik oranı şimdi on yılların en düşük seviyesinde.
Ücretler şimdi aslında düşük gelirli işçiler için zenginlerden daha hızlı artıyor.[76] Hibeler hesaba katıldığında, kolej maliyetleri büyük ölçüde durdu.[77] Herkes Glorious 1950'lerden bu yana sağlık, iletişim, ulaşım ve medeni haklar alanındaki gelişmeleri okuduysa, Tahminimce çoğu geri dönmek istemez.

Ancak bu hikayenin ana teması, beklentilerin sahadaki gerçeklikten daha yavaş hareket etmesidir. Önümüzdeki 35 yılda ekonomi değişirken insanlar 1950'lerin beklentilerine sarıldığında bu doğruydu.
Ve bugün bir orta sınıf patlaması başlasa bile, şansın herkese karşı yığılacağına dair beklentiler, ancak tepedekiler devam edebilir.

Dolayısıyla "Bu işe yaramıyor" dönemi etrafta dolanabilir.

Ve "Şu anda, her ne ise, kökten yeni bir şeye ihtiyacımız var" dönemi etrafta dolanabilir.

Bu, bir bakıma, bu hikayenin başladığı II. Dünya Savaşı gibi şeylere yol açan olayları başlatan şeyin bir parçası.

Tarih birbiri ardına gelen lanet olası bir şeydir.

Machine Translated by Google

Endnotes

1 J. Pressler, “Eski Merrill Lynch Yöneticisi Sadece 14 Milyon Dolarlık Çatıyı Başının Üstünde Tutmak İçin İflas Bildirmeye Zorlandı,” New York dergisi (9 Nisan 2010).

2 age

3 L. Thomas Jr., “Greenwich'teki 8 Milyon Dolarlık 'Pazarlık' Evinin Öyküsü,” The New York Times (25 Ocak 2014).

4 U. Malmendier, S. Nagel, “Depresyon Bebekleri: Makroekonomik Deneyimler Risk Almayı Etkiler mi?” (Ağustos 2007).

5 “401(k)s ne kadar büyük?” Yatırım Şirketi Enstitüsü (Aralık 2019).

Machine Translated by Google

6 R. Butler, “Emeklilik Ödemesi Genellikle Yetersizdir,” The New York Times (14 Ağustos 1955).

7 "Birleşik Devletler'de yüksek öğrenim" Wikipedia.

8 K. Bancalari, “Özel üniversite harçları enflasyondan daha hızlı yükseliyor ... tekrar,” USA Today (9 Haziran 2017).

9 “Kaya Tırmanışında Kaç Kişi Öldü?” Rockulus.

10 AT Vanderbilt II, Fortune's Children: The Fall of Vanderbilt House (William Morrow Paperbacks, 2012).

11 D. McDonald, “Rajat Gupta: Skandalın Dokunduğu”, Fortune (1 Ekim 2010).

12 “Milyoner Rajat Gupta milyarder kıskançlığından mı muzdaripti?” The Economic Times (27 Mart 2011).

13 J. Nicas, “Facebook Onu Irak'ta Dövmeli Bir Askere Bağladı. Veya Öyle Düşündü,” The New York Times (28 Temmuz 2019).

14 T. Maloney, “En İyi Ödenen Serbest Fon Yöneticileri 2018'de 7,7 Milyar Dolar Kazandı,” Bloomberg (15 Şubat 2019).

15 S. Weart, “Küresel Isınmanın Keşfi”, history.aip.org/climate/cycles.htm (Ocak 2020). (Ocak 2020).

16 S. Langlois, “6.000 dolardan 73 milyar dolara: Warren Buffett'in çağlar boyunca serveti,” MarketWatch (6 Ocak 2017).

17 D. Boudreaux, “Forbes 400'de Ciro, 2008–2013,” Cafe Hayek (16 Mayıs 2014).

Machine Translated by Google

18 M. Pabrai, www.youtube.com/watch?time_continue=200&v=YmmIbrKDYbw..

19 “Sanat Satıcıları: Diğer Vincent van Gogh,” Horizon Araştırma Grubu (Haziran 2010).

20 www.collaborativefund.com/uploads/venture-returns.png

21 “The Agony and the Ecstasy: The Risks and Rewards of a Concentrated Stock Position,” Eye on the Market, JP Morgan (2014).

22 L. Eadicicco, “İşte Bu Neden Google'da İşe Alınmayacaksınız,” Business Insider (23 Ekim 2014).

23 “Facebook yazılım mühendisliği pozisyonları için teklif kabul oranı nedir?” Quora.com..

24 W. Fulton, “Harika Bir Ekip Kurmak İstiyorsanız, Apple Çalışanlarını İşe Alın”, Forbes (22 Haziran 2012).

25 J. Berger, “Birinin Fikrini Nasıl Değiştirirsiniz,” The Wall Street Journal (21 Şubat 2020).

26 D. Sivers, “Öte yandan nasıl zengin oldum,” sivers.org (30 Ekim 2019). (30 Ekim 2019).

27 N. Chokshi, “Ankete Göre Amerikalılar Dünyanın En Stresli İnsanları Arasında,” The New York Times (25 Nisan 2019).

28 Russell Sage Vakfı—Sosyal Eşitsizlik Tablosu.

29 D. Thompson, “Beyaz Yakalı İşçiler Neden Bütün Gününü Ofiste Geçiriyor,” The Atlantic (4 Aralık 2019).

Machine Translated by Google

30 “Rihanna'nın eski muhasebecisi karşılık veriyor,” News24 (24 Mart 2014).

31 B. Mann, “Zengin Olup Zengin Kalmak İstiyor musunuz?” The Motley Fool (7 Mart 2017).

32 “ABD enerji yoğunluğunun 2040 yılına kadar istikrarlı düşüşünü sürdürmesi öngörülüyor,” ABD Enerji Bilgi İdaresi (1 Mart 2013).

33 Julius Wagner-Jauregg—Biyografik, nobelprize.org.

34 JM Cavaillon, “İyi ve kötü ateş,” Yoğun Bakım 16:2 (2012).

35 “Ateş—Mitlere Karşı Gerçekler,” Seattle Children's.

36 JJ Ray ve CI Schulman, "Ateş: bastırmak mı yoksa sürmesine izin vermek mi?" Göğüs Hastalıkları Dergisi 7:12 (2015).

37 A. LaFrance, “A Cultural History of the Fever,” The Atlantic (16 Eylül 2015).

38 J. Zweig, “Harry Markowitz Ne Anladı,” jasonzweig.com (2 Ekim 2017). (2 Ekim 2017).

39 L. Pleven, “Bogle Ailesinde Ya Pasiftir Ya Agresif” The Wall Street Journal (28 Kasım 2013).

40 C. Shapiro ve M. Housel, “Yatırımcıların Kendi Oyununu Bozmak” İşbirliği Fonu.

41 www.bylo.org

42 Washington State University, “Uzmanlar için doğru olmaktansa emin olmak daha iyidir,” ScienceDaily (28 Mayıs 2013).

Machine Translated by Google

43 “Daniel Kahneman'ın Daha İyi Kararlar Vermek İçin Favori
Yaklaşımı,” Farnham Street (Ocak 2014).

44 W. Buffett, Berkshire Hathaway Inc. Hissedarlarına Mektup (2008).

45 W. Buffett, Berkshire Hathaway Inc. Hissedarlarına Mektup (2006).

46 B. Plumer, “Üniversite mezunlarının sadece yüzde 27'sinin ana dallarıyla
ilgili bir işi var,” The Washington Post (20 Mayıs 2013).

47 G. Livingston, “Evde kalan anneler ve babalar, ABD'deki her beş
ebeveynden birini oluşturuyor,” Pew Araştırma Merkezi (24 Eylül 2018).

48 D. Gilbert, “Gelecekteki benliğinizin psikolojisi,” TED2014.

49 J. Zweig, “Daniel Kahneman'dan Ne Öğrendim”,
jasonzweig.com (30 Mart 2014). (30 Mart 2014).

50 J. Ptak “Taktik Fonlar Şanslarını Kaçırıyor,” Morningstar (2 Şubat
2012).

51 R. Kinnel, “Mind the Gap 2019,” Morningstar (15 Ağustos 2019).

52 M. Desmond. “Muhasebe Hileleri GE'yi Yakaladı” Forbes (4 Ağustos
2009).

53 A. Berenson, “Freddie Mac, Karları 6.9 Milyar Dolara Kadar Az
Gösterdiğini Söyledi,” The New York Times (25 Haziran 2003).

54 “ABD Yurt İçi Düşüş Oranı 2019'un İlk Çeyreğinde Dokuz Yılın En Yüksek
Seviyesine Ulaştı,” Attom Data Solutions (4 Haziran 2019).

Machine Translated by Google

55 A. Osborn, “Sanki İşler Yeterince Kötü Değilmiş gibi, Rus Profesör ABD'nin Sonunu Öngörüyor,” The Wall Street Journal (29 Aralık 2008).

56 "Japonya'nın İşgalinde Yemek" Wikipedia.

57 JM Jones, “ABD Hisse Senedi Sahipliği, Yaşlılar ve Yüksek Gelirliler Hariç Herkes Arasında Düştü,” Gallup (27 Mayıs 2017).

58 E. Rauchway, The Great Depression and the New Deal: A Very Short Introduction (Oxford University Press, 2008).

59 LR Brown, Plan B 3.0: Medeniyeti Kurtarmak İçin Harekete Geçmek (WW Norton & Company, 2008).

60 FRED, St. Louis Merkez Bankası.

61 “ABD Ham Petrol Üretimi—Tarihsel Tablo,” Makro Trendler.

62 “Thomas Selfridge,” Vikipedi.

63 www.nhlbi.nih.gov

64 D. Walsh, “Suudi Arabistan Savaşının Trajedisi,” The New York Times (26 Ekim 2018).

65 B. Pisani, “Aktif fon yöneticileri, endeksleme zaferinde arka arkaya dokuzuncu yıldır S&P 500'ü takip ediyor,” CNBC (15 Mart 2019).

66 2019 Yatırım Şirketi Factbook, Yatırım Şirketi Enstitüsü.

Machine Translated by Google

67 “Federal Açık Piyasa Komitesi Tutanakları,” Federal Reserve (30-31 Ekim 2007).

68 www.nasa.gov

69 A. Ram, “Portföy yöneticileri kendi fonlarına yatırım yapmaktan kaçınıyor” Financial Times (18 Eylül 2016).

70 K. Murray “Doktorlar Nasıl Ölür,” Zócalo Public Square (30 Kasım 2011).

71 B. Pisani, “Aktif fon yöneticileri, endeksleme zaferinde arka arkaya dokuzuncu yıldır S&P 500'ü takip ediyor,” CNBC (15 Mart 2019).

72 “Hazine-Fed Anlaşması,” federalreservehistory.org..

73 S. Garon, “Araçlarımızın Ötesinde: Dünya Tasarruf Ederken Amerika Neden Harcıyor,” St. Louis Federal Rezerv Bankası (1 Temmuz 2012).

74 “Başkanın Ekonomik Raporu,” FRASER, St. Louis Federal Reserve (1951).

75 P. Graham, “The Refragmentation,” paulgraham.com (2016). (2016).

76 P. Davidson, “Yüksek ücretli sektörlerdeki işler en hızlı şekilde büyüyor,” USA Today (14 Aralık 2019).

77 R. Channick, “Üniversiteler hibeleri artırdıkça, ülke çapında ortalama kolej fiyatları 15 bin doların hemen altında sabit kalıyor,” Chicago Tribune (16 Ekim 2018).

Machine Translated by Google

Acknowledgements

Tüm kitaplar gibi, Paranın Psikolojisi de bu yolda bana yardım eden sayısız insanın yardımı olmadan mümkün olmazdı. Hepsini listelemek için çok fazla var. Ancak özellikle destekleyici olan birkaç kişi:

Herkesten önce benim üzerime bahse giren Brian Richards.

Mecbur olmadığı halde bana bahse giren Craig Shapiro.

Desteği sarsılmaz olan Gretchen Housel.

Karşılığında hiçbir şey istemeden yardım eden Jenna Abdou.

Beni cesaretlendiren, yol gösteren ve temellendiren Craig Pearce.

Geri bildirimleri çok değerli olan Jamie Catherwood, Josh Brown, Brent Beshore, Barry Ritholtz, Ben Carlson, Chris Hill, Michael Batnick, James Osorne.

Teşekkürler.

Machine Translated by Google

harriman house ltd.

3 Vali Mahkemesi

Bedford Yolu

Petersfield

Hampshire

GU32 3LJ

BÜYÜK BRİTANYA

Tel: +44 (0)1730 233870

E-posta: enquiries@harriman-house.com

Web sitesi: harriman.house

İlk olarak 2020'de yayınlandı.

Telif hakkı © Morgan Housel

Morgan Housel'in Yazar olarak tanımlanma hakkı, 1988 Telif Hakkı,
Tasarım ve Patent Yasası uyarınca ileri sürülmüştür.

Ciltsiz ISBN: 978-0-85719-768-9

e-Kitap ISBN'si: 978-0-85719-769-6

Yayın Verilerinde British Library Kataloglama

Bu kitap için bir CIP katalog kaydı British Library'den alınabilir.

Tüm hakları Saklıdır; Bu yayının hiçbir bölümü önceden yazılı
izin alınmadan çoğaltılamaz, bir erişim sisteminde saklanamaz veya
elektronik, mekanik, fotokopi, kayıt veya başka herhangi bir şekilde veya
herhangi bir yolla iletilemez.

Machine Translated by Google

yayıncı. Bu kitap, Yayıncının önceden yazılı izni olmaksızın yayımlandığı kitaptan başka herhangi bir cilt veya kapak biçiminde ödünç verilemez, yeniden satılamaz, kiralanamaz veya başka bir şekilde ticaret yoluyla elden çıkarılamaz.

Bu kitaptaki bilgilerin doğru olmasını sağlamak için her türlü çaba gösterilmiş olsa da, yalnızca burada yer alan bilgilere dayanarak herhangi bir kişi tarafından herhangi bir şekilde maruz kalınan herhangi bir kayıp için hiçbir sorumluluk kabul edilemez.

Bu kitaptaki materyalleri okumaktan dolayı hareket eden veya yapmaktan imtina eden herhangi bir kişi veya tüzel kişinin uğrayacağı kayıplardan Yayıncı, Yazar veya Yazarın işverenleri sorumlu tutulamaz.